MASTER
NEGATIVE
NO. 95-82476-3

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Schneider, Ernst

Title:
Die Konjunkturgestaltung der deutschen...

Place:
Tübingen

Date:
[1930]

95-82476-3
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

BUSINESS
119
Sch5 Schneider, Ernst, 1904-
Die konjunkturgestaltung der deutschen schuh-industrie in den jahren 1924-1928; ein beitrag zur frage der partiellen konjunkturbewegungen ... von Ernst Schneider ... Tübingen, Göbel [1930]
83 p. diagrs. 21 cm.

Thesis, Tübingen.
Bibliography: p. 81-82.

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 4-19-95 INITIALS: WW

TRACKING # : MSH 05969

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm 1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13″x18″
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

200 mm

150 mm

100 mm

A4

A5

1.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

Century

1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

4.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

Schneider

—

Die
Konjunkturgestaltung
der deutschen
Schuhindustrie
in jahren 1924-28.

D119 — Sch S

D119 Sch5
Columbia University
in the City of New York
LIBRARY

School of Business

Univ. Exchange MAR 7 1931

Die Konjunkturgestaltung der deutschen Schuhindustrie in den Jahren 1924—1928.

Ein Beitrag zur Frage der partiellen Konjunkturbewegungen.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
einer
Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
(Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung)
der Eberhard-Karls-Universität
zu Tübingen
vorgelegt von

Ernst Schneider
Diplom-Handelslehrer
aus Feuerbach-Weil im Dorf.

Druck der Buchdruckerei Eugen Göbel in Tübingen

Bms

Referenten: Prof. Dr. Eduard Lukas.
Prof. Dr. C. J. Fuchs.

D 119
Sch 5

March 30, 1931 DA/Hee
Apr. 6 " GSP

**Meinem lieben Vater
zu seinem 60. Geburtstage
in Dankbarkeit gewidmet.**

Vorwort.

Die vorliegende Arbeit handelt über die Konjunkturgestaltung der deutschen Schuhindustrie in den Jahren 1924 bis 1928 und bildet einen Beitrag zur Frage der partiellen Konjunkturbewegungen. Der Wirtschaftszweig Schuhindustrie weist in diesem Zeitraum einen Konjunkturverlauf auf, der in verschiedener Hinsicht von dem Konjunkturverlauf der Gesamtindustrie abweicht. Die Darlegung der Ursachen, welche dieser partiellen Konjunkturentwicklung zugrunde liegen, ist der eigentliche Gegenstand dieser Abhandlung.

Im Laufe der Untersuchungen zeigte sich, daß ein Eingehen auf das Problem der Konjunkturbewegungen in theoretischer Hinsicht unumgänglich war. Notwendig wurde ferner eine Darlegung des Konjunkturverlaufes der Gesamtindustrie in den Jahren 1924/28. Die Behandlung dieser beiden Fragen ist nur in kurzer und übersichtlicher Fassung vorgenommen worden, da sonst der Rahmen der Arbeit zu weit ausgedehnt worden wäre und die klare Herausstellung der Konjunkturgestaltung der Schuhindustrie gelitten hätte.

Mit meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. Eduard Lukas, bleibe ich in Dankbarkeit verbunden.

Dank schulde ich ferner den zahlreichen Stellen aus Schuhindustrie, Schuhhandel und Lederindustrie, welche mir durch Erteilung von Auskünften, Überlassung von Material usw., wertvolle Anregungen zukommen ließen. Besonders danken möchte ich dabei dem Reichsverband der deutschen Schuhindustrie, Berlin, und dessen Assistenten, Herrn Dr. Jordy.

Feuerbach - Weil im Dorf, 14. Juni 1930.

Ernst Schneider.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Vorwort 5

Erster Teil:

Einführung in das Wesen und die Ursachen der Konjunkturbewegungen unter besonderer Berücksichtigung der partiellen Konjunkturbewegungen.

§ 1 Vom Wesen der Konjunkturbewegungen 8

Allgemeines; von der Krisentheorie zur Konjunkturtheorie; die Konjunkturphasen; schematische Darstellung eines Konjunkturkreislaufes.

§ 2 Ursachen der Konjunkturbewegungen 10

Allgemeines über endogene und exogene Theorien; der äußere Anstoß und seine Fähigkeit, wirksam zu werden; die innere Verbundenheit der Märkte; die Entwicklung zur Krisendisposition: a) Die Unternehmerinitiative; b) die disproportionale Entwicklung der Einkommensströme.

§ 3 Die partiellen Konjunkturbewegungen 15

Allgemeines über Zusammenhänge zwischen generellen und partiellen Konjunkturbewegungen; periodisch-partielle Konjunkturbewegungen; Entstehung und Auswirkungen von eigentlichen partiellen Konjunkturbewegungen.

Zweiter Teil:

Einführung in die wirtschaftliche Lage der deutschen Schuhindustrie.

§ 4 Die Struktur der deutschen Schuhindustrie und ihre Wandlungen 19

Überblick über die Entstehung der Schuhindustrie und deren Entwicklung insbesondere nach Zahl und Größe der Unternehmungen; die Ausdehnung der Produktion auf Mode- und Spezialschuhwerk; die Entwicklung der Formen des Vertriebes; Kartell- und Konzentrationsfragen.

§ 5 Die Ware Schuh als Saison-, Mode- und Massenartikel im Hinblick auf die Höhe des Verbrauches 28

Der Schuh als notwendiges Bekleidungsstück; Saison und Witterung als naturbedingte Ursachen der Schwankungen des Verbrauches; ökonomisch bedingte Ursachen der Absatzgestaltung: a) die Mode als Faktor der Absatzgestaltung; b) die Kaufkraft der Massen als Faktor der Absatzgestaltung.

Dritter Teil:

Die Konjunkurgestaltung der deutschen Schuhindustrie in den Jahren 1924—1928.

Erster Abschnitt: Der Konjunkturverlauf der deutschen Schuhindustrie im Rahmen des Konjunkturverlaufes der Gesamtindustrie in den Jahren 1924—1928.

§ 6 Der Konjunkturverlauf der Gesamtindustrie in den Jahren 1924—1928 33

Seite

Vorbemerkung; die Konjunkturphasen vom November 1923 bis Januar 1929 (Übersicht); der Beschäftigungsgrad von 1924/28 als Konjunkturthermometer (graph. Darstellung); der Konjunkturverlauf im einzelnen: die Depression bis Juli 1924; der Aufschwung vom Juli 1924 bis Herbst 1925; die Krise 1925/26; die Depression vom Februar 1926 bis Oktober 1926; der Aufschwung vom Herbst 1926 bis Herbst 1927; die Stagnation vom Herbst 1927 bis Ende 1928.

§ 7 Der Konjunkturverlauf der Schuhindustrie in den Jahren 1924—1928 39

Der Beschäftigungsgrad der Schuhindustrie (graph. Darstellung); der Konjunkturverlauf im einzelnen: die Depression 1924; der Aufschwung 1925; die Krise und Depression 1925/26; der Aufschwung 1927; die Krise 1928; Vergleich mit der Konjunkturgestaltung der Gesamtindustrie.

Zweiter Abschnitt: Spezielle Ursachen und Wirkungen in der Konjunkturgestaltung der deutschen Schuhindustrie von 1924—1928.

A) Der Beschaffungsmarkt der Schuhindustrie.

§ 8 Die Aufwandsteile des Schuhes 45

Die Gestehungskosten des Schuhes; die Hilfsmaterialien, Unkosten, Löhne und Gehälter; der Aufwandsanteil des Leders und die Wirkung einer Lederpreiserhöhung auf die Gestehungskosten des Schuhes.

§ 9 Die Lage des Häute- und Ledermarktes in den Jahren 1924—1928 48

Der Welthäutemarkt und die wichtigsten Ein- und Ausfuhrländer; die Preisbewegung auf dem Rohhäute- und Ledermarkte von 1924/28 (graph. Darstellung); Ursachen der Rohhäute- und Lederpreisschwankungen; Lederersatzstoffe.

B) Der Absatzmarkt der Schuhindustrie.

§ 10 Die inländischen Marktverhältnisse 54

Betrachtung über Einkommensgestaltung, Saison und Witterung als Konjunkturfaktoren der Schuhindustrie; das Modeproblem als Konjunkturfaktor und der Modeausschuß der deutschen Schuhwirtschaft; die Struktur der deutschen Schuhindustrie und deren Wirkung auf die Konjunkturgestaltung.

§ 11 Der Schuhaußenhandel in den Jahren 1924/28 unter besonderer Berücksichtigung der tschechoslowakischen Konkurrenz 60

Die deutsche Außenhandelsbilanz in Schuhwerk 1924/28 (graph. Darstellung); a) die Schuhausfuhr im besonderen; die Schutzzölle einzelner Länder; die wichtigsten Abnehmerländer für deutsches Schuhwerk; b) die Schuheinfuhr im besonderen und die Ursachen ihrer Steigerung; die wichtigsten Schuheinfuhrländer Deutschlands; die tschechoslowakische Konkurrenz und die Schuhfabrik Bata in Zlin.

Schluß 75

Anlagen 76

Literaturverzeichnis 81

Erster Teil.

Einführung in das Wesen und die Ursachen der Konjunkturbewegungen unter besonderer Berücksichtigung der partiellen Konjunkturbewegungen.

§ 1. Vom Wesen der Konjunkturbewegungen.

Ein Wesensmerkmal der modernen kapitalistischen Wirtschaft bilden die Bewegungen der Konjunktur. Betrachten wir die Entwicklung des Wirtschaftslebens über längere Zeiträume hinweg, etwa von der Mitte des vergangenen Jahrhunderts bis zum Ausbruch des Weltkrieges, so heben sich zwei Erscheinungen deutlich heraus.

Die erste besteht in der unaufhörlichen, in immer gewaltigeren Ausmaßen sich vollziehenden Neuanlage von Kapital. Hand in Hand damit geht die Ausweitung der Produktion und die Steigerung des Konsums.

Die zweite Erscheinung besteht darin, daß dieses Wachstum der Volkswirtschaft sich nicht in gerader Linie vollzieht. Die Entwicklungslinie steigt wellenförmig nach oben an. Das Auffallende bei dieser Wellenbewegung ist, daß das Auf und Ab der Bewegungen sich in regelmäßigen Abständen vollzieht. So sprechen wir eine Reihe von Jahren, die sich in Abständen von 7 bis 12 Jahren wiederholen, als Aufstiegsjahre an. Diesen gegenüber stehen, in denselben Zeitabständen, die Abstiegsjahre. Die letzteren nennt man auch Krisen- oder Niedergangsjahre.

Es ist verständlich, daß die Zeiten der Krisen dem wirtschaftenden Unternehmer unwillkommen sind. Die Produktion muß eingeschränkt werden. In zahlreichen Fällen, insbesondere bei weniger stark fundierten Unternehmungen, führt dies zur Existenzbedrohung bzw. Existenzvernichtung.

Die Krisenjahre sind die am stärksten in die Augen springenden Erscheinungen. Die ökonomische Theorie beschäftigte sich daher schon frühzeitig mit denselben, so daß wir zahlreiche Krisentheorien besitzen.

Die Krisentheorien haben den gemeinsamen Fehler, daß bei ihnen die Krise aus dem Ablauf des Wirtschaftsgeschehens als Einzelerscheinung herausgehoben ist, während in Wirklichkeit die Krise nur eine Phase in der Dynamik des Wirtschaftslebens darstellt.

In der neueren Forschung, insbesondere nach dem Kriege, hat man die Krisentheorien aufgegeben und heute spricht man allgemein von Konjunkturtheorien. Die Krise ist eingebettet in die übrigen Phasen der Konjunktur. So schreibt z. B. Cassel zu Beginn seiner Untersuchungen über das Konjunkturproblem: „Es sollen die Krisen nicht als Einzelerscheinungen, sondern der Konjunkturwechsel als ein Ganzes, als eine zusammenhängende, immerfort dauernde Bewegung der Volkswirtschaft studiert werden.“ [1])

Der Zeitraum vom Beginn einer Krise bis zur Wiederholung derselben wird Konjunkturperiode genannt. Die gewöhnliche Einteilung der Konjunkturperiode geschieht in die folgenden 4 Phasen:

1. Tiefstand (Depression),
2. Aufschwung (Anstieg),
3. Hochspannung (Hochkonjunktur),
4. Krise.

In dieser Reihenfolge vollzieht sich auch der Ablauf der Konjunktur.

Jede dieser genannten 4 Konjunkturphasen weist ihre besonderen Merkmale auf. Diese Merkmale sind überaus zahlreich, so daß hier nur ein kleiner Ausschnitt gegeben werden kann. Zur Kennzeichnung jeder dieser Phasen soll an Hand einer schematischen Darstellung die Entwicklung einer Konjunkturperiode aufgezeichnet werden.

Wir wählen dazu Elemente aus dem Gebiete der Produktion, des Kapitalverkehres und des Arbeitsmarktes. Für die Produktion nehmen wir die Gestaltung der Roheisenerzeugung. Die Berechtigung dazu verleiht die Tatsache, daß es kaum einen Produktionszweig gibt, in dem nicht irgendwie Eisen zur Verwendung gelangt. Aus dem Gebiete des Verkehrs nehmen wir die Gestaltung des Leihzinses und des Kredites.

[1]) Cassel, G.: Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1927, S. 473.

Wir erhalten demnach folgende Darstellung [2]):

	Roheisen-Produktion	Leihzins und Kredit	Arbeitsmarktlage
Depression:	Langsamer Rückgang der Produktionsmengen.	Leichtes Sinken und Stagnieren d. Zinsfußes. Rückgang der Kreditnachfrage.	Da stockender Geschäftsgang, weitere Zunahme der Arbeitslosigkeit.
Anstieg:	Wendung und allmählich. Ansteigen, das sich gegen Ende verstärkt.	Der Zinsfuß steigt. Die Kreditnachfrage steigert sich.	Der Geschäftsgang belebt sich. Die Zahl der Vollerwerbslosen und Kurzarbeiter vermindert sich rasch.
Hochkonjunktur:	Die Auftragseingänge gehen zurück. Die Produktionsmenge überschreitet d. Gipfelpunkt. Es wird z.T. auf Vorrat produziert.	Weitere Steigerung des Zinsfußes. Erhöhung der Kreditnachfrage und Verknappung des Kapitalangebotes.	Der Beschäftigungsgrad nimmt weiterhin zu, teilweise tritt Mangel an Arbeitskräften ein.
Krise:	Abflauen und mitunter „plötzlicher" Rückgang.	Hoher Leihzins und Zusammenbruch d. Kredites (Zahlungseinstellungen).	Stark. Rückgang der Vollbeschäftigtenziffer; Entlassungen und Übergang zur Kurzarbeit.

Die Konjunktur ist ein sehr vielseitig bedingter Tatbestand. Die Zusammenhänge sind viel zu sehr kompliziert und ineinander verflochten, als daß auf einem Schema, das immer starr wirken wird, ein vollständiges Bild aufgezeichnet werden könnte. In unserem Falle jedoch, wo es sich darum handelt, einen Einblick in das Wesen der Konjunkturbewegungen zu erhalten, leistet eine solche schematische Darstellung des Konjunkturablaufes brauchbare Dienste.

§ 2. Ursachen der Konjunkturbewegungen.

Das Ziel der theoretischen Betrachtungen über das Konjunkturproblem ist die Erforschung der Ursachen, welche die Konjunkturschwankungen bedingen. Die Erreichung dieses Zieles kann Aufschluß geben, ob und wie weit eine Konjunkturpolitik von Erfolg sein kann.

[2]) Vgl. hierzu: Mombert: Einführung in das Studium der Konjunkt., Leipzig 1925. Cassel: Theoretische Soz.-Ök., Leipzig 1927. Spiethoff: Art. „Krisen" im H. d. Staatsw.

Es muß dabei vorausgeschickt werden, daß die Ansichten der Theoretiker hier zum Teil weit auseinandergehen, wie überhaupt das gesamte Gebiet der Konjunkturen und Krisen noch sehr umstritten und ungelöst ist.

Die Kernfrage, um die es dabei geht, lautet: Sind die periodisch auftretenden Konjunkturphasen, insbesondere die Phase der Krise, aus dem Innenablauf des Wirtschaftsprozesses bedingt, oder werden dieselben durch außerwirtschaftliche, exogene Faktoren bedingt?

Die Beantwortung dieser Frage erbrachte zwei Arten von Konjunkturtheorien, endogene und exogene Theorien. Die Vertreter der beiden Theorien marschierten lange Zeit getrennt und bildeten unter Zugrundelegung von endogenen bzw. exogenen Ursachen ihre Systeme.

Erst die Forschung unserer Zeit hat erkannt, daß kein „entweder oder", sondern ein „sowohl als auch", d. h. eine Zusammenfassung von Endogenität und Exogenität dem Ziel einer allseitigen Konjunkturerklärung einen bedeutenden Schritt näher rückt.

So unterscheidet Lukas [3]) in seinen Ausführungen über die periodischen Krisen zwei Ursachen, die den Ausbruch entfalten. Diese sind: „Der äußere Anstoß, woher er auch immer kommen mag, und eine periodisch wiederkehrende Disposition der Wirtschaft, auf äußere Anstöße mit allen Wirkungen gerade einer Krise zu reagieren."

Erscheinungen, in welchen der äußere Anstoß die Wirtschaftsentwicklung treffen kann, gibt es eine große Zahl. Sie können z. B. bestehen in Erfindungen, Ernteschwankungen, Kriegen, plötzlicher Zunahme des Exportes, plötzlichen Kapitalabwanderungen, mehr oder minder scharf begrenzten Perioden des Ausbaues des Verkehrswesens, Bedarfsverschiebungen, wie Ersetzung des Petroleums durch Elektrizität und dergl. mehr.

Die Geschichte der Krisen lehrt uns, daß solche außerwirtschaftlichen Stöße für jede der aufgetretenen Wirtschaftskrisen von 1825 bis 1907 nachgewiesen werden können.

Derartige Stöße von außen mögen sich während einer Konjunkturperiode oftmals wiederholt haben, aber die Wirtschaft hat auf sie nicht reagiert. Die Ursache dafür liegt darin, daß die Reaktionsfähigkeit der Wirtschaft in der Phase der Depression schwach ist. Sie wächst mit der Entwicklung zur Hochkonjunktur und erreicht jeweils im Stadium der Hochkonjunktur ihren höchsten Grad.

[3]) Lukas, Ed.: Entwicklungsbedingungen und Aufgaben der modernen Wirtschaftstheorie, Stuttgart 1928, S. 27.

Dies wird verständlich, wenn wir die funktionelle Verbundenheit der einzelnen Märkte im Verlaufe einer Konjunkturperiode beachten.

Wir fragen nunmehr, wie gelangt die Wirtschaft zur Krisendisposition, und weshalb verharrt sie nicht im Stadium der Krise oder in einer der übrigen Konjunkturphasen?

Hier stoßen wir auf ein Moment, welches außerhalb der reinen Wirtschaftstheorie liegt, die Unternehmerinitiative. Spiethoff[4]) schreibt: „Die letzte Ursache der Aufschwungsbewegung ist etwas Seelisches. Der Mensch ist seelisch ganz wirtschaftlich eingestellt. Vermögenserwerb und Kapitalbildung beherrschen ihn. Alle Gelegenheiten, die sich hierfür bieten, werden schrankenlos verfolgt, und so ist die Überanlage des Kapitals bei günstigen Gelegenheiten unausweichlich. Die Wirtschaftsverfassung bietet alle wünschbaren Bedingungen für die Entfaltung dieses Geistes."

Von den zahlreichen, rein wirtschaftlichen Gedankengängen, die das Konjunkturproblem zu lösen versuchen, soll hier ein Gedankengang herausgegriffen werden, der theoretisch das größte Interesse in Anspruch nehmen dürfte und den Weg zu einer allseitigen Erforschung der Konjunkturbewegungen am besten ebnet und aufzeichnet.

Es handelt sich dabei um die Frage der „disproportionalen Entwicklung der Einkommensströme". Die Behandlung des Konjunkturproblems nach dieser Richtung wird hauptsächlich von Lederer[5]) betrieben. Jedoch lassen sich die Konjunkturtheorien anderer Forscher wie Cassel, Lukas, Mombert, Spiethoff usw. unter dem genannten Gesichtspunkte betrachten.

Neben der Unternehmerinitiative und dem Anstoß von außen wirken bei den Konjunkturbewegungen Momente mit, deren Ursprung rein wirtschaftlicher und endogener Art ist.

Betrachten wir die Preisentwicklung im Konjunkturablaufe, so zeigt sich in den einzelnen Phasen jeweils eine veränderte Konstellation der verschiedenen Preise und Preisgruppen. So weist z. B. Cassel nach, daß in der Hochkonjunktur die Gruppe der Produktionsmittelpreise viel rascher steigt, als die Arbeitslöhne. Beim Abstieg ist das Verhältnis umgekehrt, d. h. die Löhne fallen langsamer und relativ geringer als die Preise für Produktionsmittel.

[4]) Spiethoff: Artikel „Krisen" im Handw. d. St.; vgl. hiezu auch Schumpeter: Theorie der wirtsch. Entwicklung 1926 und Artikel „Unternehmer" im Handw. d. St.

[5]) Lederer: „Zur Morphologie der Krisen". In Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Bd. IV. Wien 1929.

Die Zahl der Preisgruppen und ihre jeweiligen Beziehungen kann beliebig ausgedehnt werden. Hier soll nur eine bestimmte Art von Preisen betrachtet werden, da wir glauben, daß in ihnen tatsächlich sämtliche Preise wiedergespiegelt werden. Es handelt sich dabei um die Untersuchung der Entwicklung der Einkommensströme.

Drei Gruppen von Einkommen sollen dabei unterschieden werden: Erstens die Unternehmerbezüge (im weitesten Sinne), zweitens die Arbeitslöhne und drittens die sogenannten festen Einkommen, das sind die Beamtengehälter sowie Zins- und Renteneinkommen.

In dem folgenden Schema wird versucht, die Bewegung dieser Einkommensgruppen in den einzelnen Konjunkturphasen zu ermitteln. Zum besseren Verständnis ist außerdem die Bewegung der Preise (Rohstoffe, Waren usw.) aufgeführt[6]):

Konjunktur-Phase	I. Gruppe Unternehmerbezüge	II. Gruppe Arbeitslöhne	III. Gruppe feste Bezüge	Preise
Depression:	Rückgang, da teilweise Produktion mit Verlust.	Nominell leichte Senkung; Gesamtkaufkraftvolumen wenig verändert.	Stabil; Gesamtkaufkraftvolumen steigt, solange die Preise noch fallen.	Leicht fallend und übergehend zur Stagnierung.
Anstieg:	Wendung zum raschen Ansteigen; die Produktion dehnt sich aus, neue Kapitalanlagen werden geschaffen.	Lohnerhöhungen, Übergang zur Vollbeschäftigung und Mehreinstellung von Arbeitskräften.	Stabil; die Kaufkraft stagniert, bzw. verringert sich mit dem Anstieg der Preise.	Wendung zum langsamen Anstieg.
Hochkonjunktur:	Hohe Unternehmereinkommen; der Produktionsapparat wird voll ausgenützt.	Allgemeine Lohnerhöhungen, jedoch relativ geringer als die Preiserhöhungen.	Leicht erhöht; steigender Zinsfuß; das Gesamtkaufkraftvolumen geht zurück.	Weiterhin Steigen der Preise; teilweise Emporschnellen.
Krise:	Unternehmergewinne brechen ab; Konkurse; teilweise Zehrung von der Substanz.	Rückgang des Gesamtvolumens, teilweise Vollerwerbslosigkeit und Kurzarbeit.	Leicht gesunken Die Kaufkraft steigt rasch, entgegengesetzt dem Fallen der Preise.	Preissturz.

[6]) Vgl. hierzu schemat. Darstellung S. 10.

Der Zweck dieser schematischen Darstellung liegt weniger in deren absoluten Richtigkeit als vielmehr in einer richtigen Aufzeichnung der Wegrichtung, den die einzelnen Einkommensströme in den verschiedenen Konjunkturphasen einschlagen.

Es soll nun so vorgegangen werden, daß zuerst die Entwicklung jeder Einkommensgruppe für sich betrachtet und hernach zur Inbeziehungsetzung übergegangen wird.

Bei der Gruppe I, Unternehmerbezüge, finden wir, aufs Ganze gesehen, eine hohe Elastizität. Verluste und Substanzzehrungen in Krise und Depression werden im Anstieg und in der Hochkonjunktur durch ins Riesenhafte steigende Einnahmen und Gewinne überkompensiert. Diese Bewegung hat ihre Auswirkungen in der Entwicklungsgestaltung des Produktionsvolumens, der Kapitalinvestierung und Kreditaufnahme. Das Steigen der Preise im Anstieg und in der Hochkonjunktur hält die Entwicklung nicht auf. Im Gegenteil, der Unternehmer wird dadurch ermutigt, auch seinerseits höhere Preise zu fordern, welche infolge steigender Nachfrage gewährt werden. Kommt dann der Zeitpunkt der Krise mit den zahlreichen Konkursen und Zahlungsschwierigkeiten, dann schrumpft der Produktionsapparat plötzlich stark zusammen. Kreditverknappung, Absatzstockung usw. treten ein, und die Unternehmer sind froh, wenn sie sich, trotz großer Verluste und Zehren von der Substanz, notdürftig über Wasser halten können.

Weniger elastisch sind die Preise der zweiten Gruppe, die Arbeiterlöhne, sowie deren Gesamtvolumen. Tarifliche Abmachungen können die Löhne auch in Depressions- und Krisenzeiten auf nominell gleicher Höhe halten. Zweierlei muß hier jedoch in Rechnung gezogen werden, weil beides auf das Gesamtvolumen von Einfluß ist. In der Krise und Depression wird eine Anzahl Arbeitskräfte freigesetzt, was einerseits das Einkommen eines Teiles der Lohnempfänger, nämlich das der Kurzarbeiter und Erwerbslosen, reduziert. Andererseits erhöht sich die Kaufkraft in Krise und Depression infolge Preissturz und nachfolgender Preissteigerung.

Bei der Gruppe III ist das nominelle Gesamtvolumen durchweg so gut wie konstant. Lediglich die Steigerung des Leihzinses im Aufschwung schafft eine leichte Erhöhung, die jedoch nicht allzu sehr ins Gewicht fällt. Von großer Bedeutung ist jedoch hier die Gestaltung der Kaufkraft bzw. der Preise. In der Krisen- und Depressionszeit ist die Kaufkraft, infolge der gesenkten Preise, sehr hoch. Im Anstieg und insbesondere in der Hochkonjunktur bleibt die Kaufkraft zurück, da in dieser Einkommensgruppe nur eine schwache Erhöhung eintritt.

Nunmehr setzen wir die genannten Einkommensströme zueinander in Beziehung und vergleichen dieselben miteinander. Aufs

Ganze gesehen, ist zu beobachten, daß im Aufschwung das Kaufkraftvolumen der Unternehmer, im Niedergang das der Löhne und festen Bezüge steigt. Ähnlich verhält es sich mit dem Sinken des Kaufkraftvolumens. Auch hier steht dem Rückgang des Unternehmerkaufkraftvolumens in Krise und Depression eine Steigerung des Kaufkraftvolumens der Löhne und festen Bezüge gegenüber.

Die Steigerung des Kaufkraftvolumens der festen Bezüge schwächt die Konjunkturphase der Krise ab und leitet allmählich zur Depression und weiter zum Anstieg über.

Weiter finden wir, daß den im Aufschwung emporschnellenden Unternehmerbezügen und damit der Investierung von Kapital die notwendige Gegenwirkung auf seiten der Einkommen aus Löhnen und festen Bezügen fehlt. Diese fehlende Gegenwirkung ist identisch mit dem Ausfall des Konsums der im Aufschwung mehr produzierten Güter.

Die vorstehenden Darlegungen sind von einer Lösung des Konjunkturproblems noch weit entfernt. Sie bilden jedoch einen Ansatzpunkt und Wegweiser für die Behandlung des Komplexes von Fragen, die mit dem Konjunkturproblem zusammenhängen.

§ 3. Die partiellen Konjunkturbewegungen.

Die bisher besprochenen Konjunkturbewegungen können wir als allgemeine oder totale Konjunkturbewegungen bezeichnen. Ihre Erforschung zeigt uns die Konjunkturentwicklung einer Volkswirtschaft als Ganzes. Teilen wir die Wirtschaft eines Landes auf in ihre einzelnen Geschäftszweige und betrachten deren Konjunkturbewegungen, so finden wir, daß der Geschäftsgang mancher dieser Zweige durchaus nicht im Rahmen der allgemeinen Konjunkturbewegung liegt. So ist beispielsweise bekannt, daß die deutsche Landwirtschaft schon seit Jahren sich in langsam absteigender Linie bewegt. Die Jahre des Aufschwunges in Industrie und Handel konnten diese Niedergangserscheinung nicht aufhalten.

Weiter finden wir innerhalb der verschiedenen Industriezweige gegenteilige Konjunkturbewegungen. So hatten wir z. B. im Herbst 1929 im deutschen Bergbau volle Beschäftigung und Mehrerzeugung wie zur selben Zeit im Vorjahr. Die verarbeitende und die Fertigwarenindustrie dagegen leiden schon seit Ende 1927 an leichten Niedergangserscheinungen und ihre Beschäftigungsgrade lagen im Herbst 1929 weit unter denen derselben Zeit im Vorjahre.

Die Grenze und die Unterscheidung zwischen genereller und partieller Konjunkturentwicklung sind nicht immer leicht zu finden. Die Geschichte der Konjunkturen lehrt uns, daß die Ursachen

einer allgemeinen Krise häufig ihren Ausgang von der Landwirtschaft oder vom Bergbau genommen haben und sich in die übrigen Geschäftszweige fortgepflanzt und über denselben ausgebreitet haben. Der Konjunkturbewegung eines Geschäftszweiges wohnt die Tendenz inne, sich über die anderen Zweige auszubreiten.

Dies zeigt sich insbesondere bei der Krise. Wie schon der Konkurs einer Unternehmung eine Gefährdung bedeutet für die mit derselben durch Rohstofflieferung, Kreditgewährung usw. verflochtenen Unternehmungen und mitunter deren Existenz mitvernichtet, so trifft dies auch, in entsprechenden Ausmaßen, bei der Konjunkturgestaltung von einzelnen Wirtschaftszweigen zu.

Im folgenden soll versucht werden, Abgrenzungen zwischen totalen und partiellen Konjunkturbewegungen aufzuzeichnen.

Als erste Art von partiellen Konjunkturbewegungen sollen die periodisch-partiellen Bewegungen betrachtet werden. Wir verstehen darunter Bewegungen, deren Gestaltung mit den Kalendertagen und Jahreszeiten verknüpft sind. Es ist eine bekannte Tatsache, daß Ende der Woche, am Monats-, Vierteljahrs- und Jahresende die Beanspruchung der Banken größer ist als an sonstigen Zeitpunkten. Die Ursachen dafür liegen vor allem darin, daß die genannten Tage gewohnheitsmäßig Termine für Lohn- und Gehaltszahlungen, Wechselfälligkeiten u. ä. sind.

Ähnlich verhält es sich bei den Konjunkturbewegungen in den verschiedenen Jahreszeiten. Als Beispiele führen wir die Bauindustrie und die Bekleidungsindustrie an. Jahreszeit und Witterung sind Konjunkturfaktoren, die den Gang der Produktion und des Absatzes in derartigen Wirtschaftszweigen in hohem Maße mitbestimmen. Ein strenger Winter, ein spätes Frühjahr, ein feuchter Sommer usw. können jedoch nicht vorhergesehen werden. Die Disponierung kann daher nicht in der sicheren Weise vorgenommen werden wie bei den Konjunkturerscheinungen, die sich an die Kalendertage knüpfen. Die Risiken sind größer. Je nach der Empfindlichkeit solcher Saisonindustrien sind die Auswirkungen der Saisonkonjunkturen.

Ein ausgesprochen milder Winter kann den Industrien, welche sich mit Herstellung von Wintersportartikeln und ähnlichem befassen, schwere Verluste bringen, andererseits wieder das Baugewerbe vor gänzlichem Stillstand bewahren.

Diese periodisch-partiellen Konjunkturbewegungen bilden in der Konjunkturforschung nicht das eigentliche Problem. Sie sind in vieler Hinsicht vorausschbar und bekannt. Es ist daher auch möglich, die entsprechenden Maßnahmen zu ergreifen, um den Verlauf so reibungslos als möglich abspielen zu lassen.

Weit größere Bedeutung in Anspruch nehmen die eigentlichen partiellen Konjunkturbewegungen. Wir haben es hier zu tun mit Konjunkturbewegungen, die weder mit der allgemeinen Konjunktur, noch mit den eben genannten periodisch-partiellen Konjunkturbewegungen zusammenfallen. Es sind dies Spezialkonjunkturen einzelner Wirtschaftszweige. Aus irgendwelchen Ursachen, die sich in Nachfrageänderungen und Bedarfsverschiebungen äußern können, ist es möglich, daß für längere Zeiträume Aufschwungs- oder Niedergangserscheinungen auftreten.

Im Stadium des Aufschwungs haben wir relativ hohe Erträge. Sonderprofite in Form von hohen Unternehmereinkommen und hoher Kapitalverzinsung, Reservenlegung und Investierungen von Neukapital usw., kennzeichnen die Lage des betreffenden Geschäftszweiges.

Das Stadium des Niederganges ist gekennzeichnet durch Auftreten von Verlusten, Rückgang des Beschäftigungsgrades, Einschränkung der Produktion, Brachliegen von Kapitalanlagen usw.

Die Ursachen, welche die Entstehung von solchen partiellen Konjunkturentwicklungen auslösen, sind sehr zahlreich. Wir greifen hier aus der großen Zahl nur einige Gedankengänge heraus, die für spätere Kapitel der Arbeit von Bedeutung sind.

Zu einem gegebenen Zeitpunkt befindet sich ein bestimmter Fond an Kaufkraft in Händen der Konsumenten. Nach Befriedigung der Existenzbedürfnisse verbleibt ein Rest an Kaufkraft zur freien Verfügung der Einkommensbezieher. Die einzelnen Wirtschaftszweige versuchen nun von diesem restlichen Kaufkraftfond eine möglichst hohe Summe an sich zu ziehen und zu erlangen. Erfindungen, Verbesserungen in der Produktionstechnik, Reklame, Geschäftstüchtigkeit usw. wirken sich aus. Bei diesem Spiel der Kräfte wird und muß es immer Industriezweige geben, welche die Nachfrage der Verbraucher stärker an sich zu ziehen vermögen und andere Industriezweige, denen Teile der seither zugeflossenen Kaufkraftsummen entzogen werden. Es kann so weit kommen, daß die Entstehung und der Aufschwung eines Wirtschaftszweiges den Niedergang und die Vernichtung eines anderen Wirtschaftszweiges herbeiführt.

Es kann weiter gesagt werden, daß die Ursachen der partiellen Konjunkturgestaltungen in mancher Beziehung ähnlich denen sind, die im vorhergehenden Kapitel (§ 2) für die totalen Konjunkturgestaltungen herausgearbeitet wurden.

Die funktionelle Abhängigkeit der großen Märkte einer Volkswirtschaft finden wir in verkleinerten Ausmaßen und in engeren Grenzen bei den Märkten eines einzelnen Wirtschaftszweiges.

Jeder Industriezweig besitzt einen Beschaffungs- (Rohstoff- usw.) und einen Absatzmarkt.

Tritt nun z. B. auf einem dieser Märkte [7]) eine Störung auf, so wirkt sich dieselbe in dem mit dem betreffenden Markte verbundenen Industriezweige aus. Je nach dem Grade ihrer Heftigkeit kann diese Störung u. U. eine partielle Krise herbeiführen.

Ein Steigen der Preise auf dem Rohstoffmarkt, das sich in einer Verteuerung des Fertigfabrikates auswirkt, läßt die Gefahr eines Rückganges im Absatz und einer Einschränkung der Produktion entstehen.

Fallen die Preise auf dem Rohstoffmarkte, so kann die Möglichkeit einer Erhöhung der Nachfrage, Ausdehnung der Produktion, Steigerung der Unternehmergewinne usw. gegeben sein.

Eine entscheidende Bedeutung kommt in solchen Fällen von Preisänderungen der Elastizität der Nachfrage auf dem Absatzmarkte zu. Eine hochelastische Nachfrage reagiert auf Preisänderungen sehr stark. Umgekehrt gilt, daß, je starrer die Elastizität der Nachfrage ist, desto schwächer wird die Reaktion auf Preissteigerungen bzw. Preisrückgänge und demzufolge auch auf den Produktionsgang des betreffenden Wirtschaftszweiges sein.

Auf dem Absatzmarkte eines Industriezweiges können z. B. Nachfrageverschiebungen eintreten, die durch den Wechsel der Mode bedingt sind. Die Mode, ein unberechenbarer Faktor, kann grundlegende Bedarfsänderungen auslösen und Industriezweige zu vollständiger Umstellung in der Produktion zwingen, wenn der seitherige Zufluß der Verbraucherkaufkraft erhalten werden soll.

Eine weitere Ursache partieller Konjunkturgestaltungen kann endlich in der Entwicklung des Außenhandels eines Wirtschaftszweiges begründet liegen.

Gelingt es einem Industriezweig im Auslande neue Absatzmärkte zu erwerben und den Export dorthin durchzuführen, so wandert Kaufkraft aus dem Auslande dem exportierenden Geschäftszweige zu. Dessen wirtschaftliche Lage kann dadurch gebessert werden, was in Form von Erweiterungen der Produktionsanlagen, Steigerung der Unternehmergewinne, Arbeitslöhne usw. in Erscheinung treten wird.

Möglich ist auch der umgekehrte Fall, die Überschwemmung des Inlandsmarktes mit ausländischen Artikeln. Hier findet eine Abwanderung von Kaufkraft ins Ausland statt. Der dadurch betroffene Industriezweig, welcher seither den Inlandsmarkt allein versorgte, kann sich, infolge Rückgang der Absatzmengen usw., u. a. gezwungen sehen, die Produktion einzuschränken, oder die Preise und Qualitäten denen der importierten Artikel anzupassen.

[7]) Da verschiedenartige Rohstoffe etc. benötigt werden, ist der Beschaffungsmarkt aus verschiedenen Teilmärkten zusammengesetzt. Ähnlich können auch die Fertigfabrikate eines Wirtschaftszweiges verschiedenartigen Märkten zuwandern.

Zweiter Teil.

Einführung in die wirtschaftliche Lage der deutschen Schuhindustrie.

§ 4. Die Struktur der deutschen Schuhindustrie und ihre Wandlungen.

Die Anfänge der deutschen Schuhindustrie gehen in die Mitte des vergangenen Jahrhunderts zurück. Jahrtausende hindurch herrschte das Handwerk und deckte den gesamten Bedarf an Schuhwerk.

Durch das Aufkommen von Maschinen in der Schuhindustrie erfolgte ein katastrophaler Niedergang. Innerhalb weniger Jahrzehnte wurden die selbständigen Meister größtenteils zu Flickschustern und Schuhfabrikarbeitern erniedrigt. Nur ganz wenige brachten es zum Schuhfabrikanten. Ein kleiner Teil hielt das Handwerk noch aufrecht in Maßgeschäften für Spezialschuhwerk [8]). Doch auch diese Domäne wurde dem selbständigen Schuhmachermeister entrissen. Um die Wende des Jahrhunderts ging die mechanische Schuhfabrikation auch auf dieses Gebiet über [9]). Sogar der letzte Rest des Handwerks, die Reparatur von Schuhen, wird in den Großstädten bereits verdrängt durch maschinell betriebene Schnellreparaturwerkstätten [10]).

[8]) Man versteht darunter: Berg-, Ski-, Jagdstiefel, Schuhe für Kranke bzw. abnormale Füße usw.

[9]) Der Grund, weshalb der Fabrikschuh so rasch und allgemein Anklang gefunden hatte, lag vor allem in dessen niederem Preise, welcher seine Ursachen in der Mechanisierung, Arbeitsteilung, Rohstoffeinkauf im Großen usw. hat. Ein Beispiel aus unseren Tagen soll dies veranschaulichen. Ein Handwerker benötigt heute für ein Paar Herrnstiefel 14 Arbeitsstunden und verkauft dasselbe zu RM. 45.— bis 50.—. In derselben Zeit kommen in einer modernen Schuhfabrik 7 Paare auf den Kopf des Arbeitenden (Männer, Frauen, Jugendliche). Der Preis ab Fabrik beträgt für dieselbe Qualität RM. 15.— bis RM. 18.—.

[10]) Die Firma Leiser A.-G., Berlin besitzt dort eine mechanische Reparaturwerkstätte mit über 100 Beschäftigten. Vgl. Anm. 19, Seite 24.

Der Aufschwung der Schuhindustrie mußte sich in einer starken Zunahme der Fabriken und der Zahl ihrer Beschäftigten auswirken. Als förderndes Moment kam weiter hinzu die starke Vermehrung der Bevölkerung in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts.

Die folgende Tabelle soll uns eine Übersicht über die Zahl und Größe der Schuhindustriebetriebe von 1875 bis 1927 geben [11]). Es betrugen:

Jahre	Kleinbetriebe 10—50 Arbeiter	Mittelbetrieb. 51—100 Arbeiter	Großbetriebe 201—1000 Arbeiter	Großbetriebe über 1000 Arbeiter	Summe
1875	348	30	1		379
82	449	68	3		520
95	776	327	21		1124
1907	994	424	58	2	1478
13	581	380	65	7	1033
25	532	345	119	8	1004
1927	558	469	106	9	1142

Die Zahl der Betriebe erfährt von 1875 bis 1907 eine fortlaufende Zunahme in sämtlichen Größen. Ihre Gesamtsumme steigt von 379 auf 1478 Betriebe. Ab 1907 tritt bei den Klein- und Mittelbetrieben ein starker Rückgang ein, während die Zahl der Großbetriebe weiterhin zunimmt. Die Gesamtzahl der Betriebe fällt von 1478 im Jahre 1907 auf 1033 im Jahre 1913. Nach der Kriegs- und Inflationszeit, im Jahre 1925, zählen wir insgesamt nur noch 1004 Betriebe. Auch hier zeigt sich eine Abnahme der Klein- und Mittelbetriebe zugunsten der Großbetriebe. Im Jahre 1927 dagegen finden wir eine Vermehrung der Klein- und Mittelbetriebe. Die Zunahme beträgt 124 Betriebe. Während die Großbetriebe mit mehr als 1000 Beschäftigten um 1 zunehmen, geht die Zahl der Großbetriebe mit 201 bis 1000 Beschäftigten von 119 auf 106 zurück.

Aufs Ganze gesehen, haben wir ab 1907 bis 1925 eine Umschichtung in den Betriebsgrößen derart, daß Klein- und Mittelbetriebe zugunsten der Großbetriebe in ihrer Zahl zurückgehen. Ob die gegenteilige Umschichtung ab 1925, welche eine Vermehrung der Klein- und Mittelbetriebe und eine Abnahme der Zahl der Großbetriebe im Jahr 1927 zeigt, anhalten wird, ist schwer vorausbestimmbar.

Die Schuhindustrie ist weder rohstoff- noch absatzorientiert. Eigenartig ist, daß da, wo die Schuhindustrie auftritt, jeweils eine größere Zahl von Fabriken in derselben Gegend vorhanden sind.

[11]) Nach Angaben des Zentralverbands der Schuhmacher, Nürnberg.

Man spricht daher von Schuhzentren. Diese liegen vorwiegend in Mittel- und Süddeutschland. Im Jahre 1925 verteilte sich die deutsche Schuhindustrie folgendermaßen [12]):

Bezirk [13])	10—50 Arbeiter	51—200 Arbeiter	201—500 Arbeiter	501—1000 Arbeiter	1000 und mehr Arbeiter	Zusammen
1	33	19	14	4		70
2	48	40	8	3	2	101
3	17	18	9	4	2	50
4	24	19	7	1		51
5	17	8	2			27
6	57	37	6			100
7	87	52	13	4		156
8	57	55	26	1	3	142
9	192	97	14	3	1	307
Insgesamt	532	345	99	20	8	1004

Das Aufkommen der Mode zu Beginn des Jahrhunderts gestaltete die Produktion vollkommen um. Zunächst verursachte die erheblich gesteigerte Nachfrage eine raschere Ausdehnung der Produktion. Notwendig war aber auch eine Umstellung auf Modeschuhwerkfabrikation. Seither konnte sich die einzelne Fabrik Jahre und Jahrzehnte lang einiger weniger Schuhmodelle bedienen. Nunmehr brachte jede Saison Neuerungen und anstatt nach 3 bis 5 Modellen, mußte man jetzt nach Dutzenden und Hunderten von Modellen fabrizieren.

So hob bereits im Jahre 1906 eine der größten Schuhfabriken hervor, daß sie mehr als 1000 eigene Schuhmodelle aufzuweisen hätte [14]).

Erwähnenswert ist die eigenartige Entwicklung, welche die deutsche Schuhindustrie in dieser Hinsicht genommen hat. Während z. B. in den Vereinigten Staaten der Weg zu weitgehendster

[12]) Jahrbuch des Zentralverbands der Schuhmacher, Jahrgang 1925.

[13]) Bezirk 1 umfaßt: Bayern (ohne Rheinpfalz),
Bezirk 2 umfaßt: Württemberg, Hohenzollern, Baden,
Bezirk 3 umfaßt: Beide Hessen mit Frankfurt a. M.,
Bezirk 4 umfaßt: Rheinprovinz und Westfalen,
Bezirk 5 umfaßt: Braunschweig, Hannover, Hansestädte, beide Mecklenburg und Schleswig-Holstein,
Bezirk 6 umfaßt: Brandenburg, Pommern, Niederlausitz,
Bezirk 7 umfaßt: Freistaat Sachsen und Schlesien,
Bezirk 8 umfaßt: Groß-Thüringen und Prov. Sachsen,
Bezirk 9 umfaßt: Rheinpfalz mit Pirmasens.

[14]) Laut Jubiläumskatalog der Firma Tack & Co. vom Jahre 1906, anläßlich der Eröffnung der 100. Filiale.

Spezialisation eingeschlagen wurde, ist in Deutschland die Zersplitterung immer weiter vorgeschritten. Der deutsche Schuhfabrikant war von jeher bestrebt, seinen Abnehmer nach jeder Richtung hin zu bedienen, um ihn als Kunden ganz zu gewinnen und zu erhalten. Auch heute ist nicht eine einzige deutsche Schuhfabrik bekannt, die sich auf einen oder einige ganz wenige Artikel spezialisiert hätte. Schon kleinere und mittlere Betriebe arbeiten nach Hunderten von Modellen.

Behr[15]) hat diese mangelnde Spezialisation bei der deutschen Schuhindustrie kritisiert und dabei eine Übersicht über amerikanische Verhältnisse gegeben. Dort waren bereits im Jahre 1905 von insgesamt 1316 Schuhfabriken 748 spezialisiert. Von diesen produzierten:

Männerstiefel und -schuhe	198	Fabriken
Knaben- und Jünglingsschuhwerk	29	„
Frauenschuhwerk	171	„
Mädchen- und Kinderschuhwerk	120	„
Männer- und Knabenhausschuhe	11	„
Frauen-, Mädchen- und Kinderhausschuhe	92	„
andere Arten	68	„
Kundenarbeit auf Bestellung	59	„

Diese Entwicklung zur Spezialisierung in Amerika hat seitdem weiter zugenommen. Zahlenmäßige Übersichten liegen nicht vor. Einen Beweis liefern jedoch die Berichte der Studienkommission des Zentralverbandes der Schuhmacher, welche 1926 eine Exkursion nach Nordamerika unternahm. Sämtliche besichtigten Betriebe, insgesamt 13 Schuhfabriken, hatten sich auf einen oder einige wenige Artikel spezialisiert[16]).

Die deutsche Schuhindustrie hat auch in anderer Beziehung eine gegenüber der amerikanischen Schuhindustrie verschiedene Entwicklung genommen, so insbesondere in der Art des Schuhvertriebes, auf die im folgenden eingegangen werden soll.

Während in Amerika die gesamte Schuhproduktion vom Großhandel aufgenommen und an die Detailverkaufsgeschäfte weitergeleitet wird, finden wir in Deutschland mehrere Arten des Absatzes, die sich nebeneinander herausgebildet haben. Wir unterscheiden 3 Hauptarten des Vertriebes: Direkte Belieferung des Kleinhandels, Vertrieb durch Fabrikfilialen und indirekte Belieferung des Kleinhandels durch den Großhandel.

[15]) Behr, Fr.: Die volksw. Bedeutung der techn. Entwicklung in der Schuhindustrie. Leipzig 1909.

[16]) Die Lohn- und Arbeitsverhältnisse der Schuh- und Lederindustrie in Amerika. Nürnberg 1927.

Ungefähr zwei Drittel der gesamten Schuhproduktion werden an den Kleinhandel direkt abgesetzt. Diese Art des Absatzes ist in Deutschland die ursprüngliche Form des Schuhvertriebes und hat ihre Position bis zum heutigen Tage im großen und ganzen behalten. Die Inhaber der kleinen Ladenverkaufsgeschäfte sind entweder Kaufleute, insbesondere in den Städten, oder selbständige Schuhmacher.

Nach der Berufs- und Betriebszählung im Jahre 1925 wurden im Schuhkleinhandel festgestellt[17]):

Zahl der gewerblichen Niederlassungen	Zahl der darin beschäftigten Personen	
	insgesamt	davon weiblich
14 065	40 277	23 193

Besondere Bedeutung innerhalb des Detailhandels haben die Großdetailgeschäfte mit Filialbetrieben erlangt. Dieselbe Statistik führt dazu auf:

Zahl der Hauptniederlassungen 449; Zahl der in denselben Beschäftigten 4084;
Zahl der Zweigniederlassungen 1313; Zahl der in denselben Beschäftigten 6485.

Diese 449 Firmen führen ungefähr 15% der Gesamtproduktion dem Verbrauche zu[18]). In Beziehung zur gesamten Vertriebsmenge des Detailhandels gesetzt, beträgt der Anteil des Großdetailhandels mit Filialbetrieb ungefähr 20 bis 25%.

Die Vorteile des Großdetailleurs gegenüber dem kleinen Detailleur liegen auf der Hand. Sie bestehen vor allem in den viel niedrigeren Einkaufspreisen, welche durch den Großbezug erzielt werden. Umfangreiche Reklame und niedere Verkaufspreise sichern einen Massenabsatz.

Das Feld, auf dem der Großdetailhandel sich betätigt, kann freilich nur die Großstadt sein. Hier jedoch hat er den kleinen Händler in manchen Städten nahezu gänzlich aus dem Felde geschlagen. So besitzt z. B. in Berlin die Leiser A.-G. insgesamt 20 Filialen an den verkehrsreichsten Plätzen und Straßen der Reichshauptstadt. Die gesamte Versorgung dieser Filialen geschieht von einem Zentrallager aus. Im Jahre 1926 wurden 3 Millionen Paar Schuhe verkauft; 1927 betrug der Gesamtabsatz sogar 4 Millionen Paar. Diese Absatzmenge entspricht einem ungefähren Jahresumsatz von

[17]) Wirtschaft und Statistik, zweites Aprilheft 1927.

[18]) „Schuh und Leder“ v. 5. 7. 1926.

40 bzw. 50 Millionen Mark. Für Reklamezwecke sind dabei jährlich rund 1 Million verausgabt worden [19]).

Eine weitere Art des Schuhvertriebs, die sich auf den Kleinhandel in bedrohlicher Weise auswirkt, bildet die Fabrikfiliale [20]). Ihre Entstehung fällt in die Zeit des Beginnes unseres Jahrhunderts. Damals gingen einige der größten Schuhfabriken dazu über, in den Städten eigene Verkaufsfilialen zu errichten und auf diese Weise den Vertrieb in eigene Regie zu nehmen. Der Zweck, den man dabei verfolgte, war die Ausschaltung der Zwischengewinne des Handels.

Allgemein wurde angenommen, daß auch die mittleren und kleineren Fabriken diesem Beispiele folgen würden und das Ende des selbständigen Kleinhandels bevorstehe.

Dies traf jedoch nicht ein. Wenn auch durch die Errichtung eigener Verkaufsgeschäfte die Handelsgewinne dem Erzeuger zuflossen, so erforderte doch andererseits die große Lagerhaltung, Einrichtung und Miete von Verkaufsläden usw. erhebliche Neuinvestierung von Kapital und Risikoübernahme. Die Folge war, daß der Selbstvertrieb sich nicht weiter ausdehnte und z. T. wieder eingestellt wurde. Nur einige Großbetriebe hielten das Filialsystem aufrecht und bauten dasselbe weiterhin aus. Nach Hillig [21]) waren dies im Jahr 1913 die folgenden Firmen:

J. Siegle & Co. A.-G. (Salamanderwerke), Kornwestheim	80	Filialen
Haueisen & Co. A.-G. (Mercedesschuhe), Cannstatt	60	„
C. Tack & Co., Burg bei Magdeburg	124	„
Max Tack, Straußberg	70	„
R. Dorndorf, Breslau	22	„
G. Engelhardt & Co. A.-G. (Chasalla), Kassel	30	„

Siegel [22]) berichtet im Jahr 1926, daß sich diese Zahl der detaillierenden Schuhfabriken nicht mehr erhöht hat. Wohl aber haben diese Firmen ihr Filialsystem weiterhin ausgedehnt. Der Anteil dieser 6 Schuhfabriken an der Gesamtproduktion wird mit 20—25 Prozent veranschlagt. Die Salamanderwerke als die größte deutsche Schuhfabrik [23]) produzieren davon die Hälfte, also zirka 10% der deutschen Gesamtproduktion.

[19]) Laut Angaben anläßlich einer Besichtigung des Verfassers im Jahre 1928.

[20]) Vgl. hierzu Hirsch: Die Filialbetriebe im Detailhandel, Bonn 1913.

[21]) Hillig: Die wirtschaftliche Lage der deutschen Schuhindustrie. Diss. Leipzig 1924.

[22]) Siegel G.: Die Entwicklung der deutschen Schuhindustrie während der letzten 2 Jahrzehnte. Diss. Berlin 1927.

[23]) Im Jahre 1927 ca. 4800 Arbeiter und 5—6 Mill. Paar Jahresproduktion.

Eine weitere Art des Schuhvertriebes bildet der Schuhgroßhandel. Er hat bis jetzt in Deutschland keine einflußreiche Stellung erwerben können. Nur 15—20% der Gesamtproduktion [24]) gehen den Weg über den Großhandel zum Detailverkäufer.

Die Ursachen der schwachen Entwicklung des deutschen Schuhgroßhandels liegen in der mangelnden Spezialisation in der Produktion und in der Vielgestaltigkeit der Ware Schuh. Unter solchen Umständen können die Vorteile des Großhandels, hohe Sammelbestellungen zu niedrigen Preisen, nur selten ausgenutzt werden.

Der Schuhgroßhandel hat daher in Deutschland meist als Abnehmer die weniger zahlungskräftigen Schuhgeschäfte, welche längere Kreditfristen beanspruchen. So insbesondere kleinere Geschäfte auf dem Lande. Auch die Lieferanten des Großhändlers sind häufig die kapitalschwächeren Schuhfabriken. Letztere werden von ihm mit Aufträgen versorgt und vielfach bei gedrückten Preisen über Wasser gehalten.

Diese Darlegung der Produktion und Absatzverhältnisse erleichtert uns die Behandlung des folgenden Problems, die Kartellfrage in der Schuhindustrie.

Die Kartellfrage wurde bereits vor dem Kriege lebhaft erörtert und nach der Stabilisierung wieder erneut aufgenommen. An praktischen Versuchen hat es nicht gefehlt. Gegenwärtig bestehen jedoch keinerlei kartellmäßige Bindungen in der deutschen Schuhindustrie.

Bei der Behandlung des Kartellproblems sollen kurz zwei Betrachtungen angestellt werden. Zuerst wird eine Untersuchung der Ware Schuh auf ihre Kartellfähigkeit, sodann eine Betrachtung darüber, ob und wie weit die gegenwärtige Struktur Möglichkeiten einer Kartellierung zuläßt, vorgenommen werden.

Die Ware Schuh ist ein stark differenzierter Artikel. Sie tritt insbesondere als Mode- und Luxusschuh in unzähligen Variationen auf. So haben wir z. B. Halbschuhe und Stiefel in spitzen, breiten und runden Formen, in zahlreichen Lederarten und Lederfarben. Weiter unterscheiden wir nach der Fabrikationsart durchgenähte, rahmengenähte, holzgenagelte, mittels Klebeverfahren hergestellte Artikel. Nach dem Verwendungszweck können wir einteilen in Arbeitsschuhe, Straßenschuhe, Gesellschaftsschuhe, Sportschuhe usw.

Wir ersehen hieraus, daß der Schuh zur Kartellierung schlecht geeignet ist. Hemmend wirkt dabei noch, daß, wie in früheren Ausführungen festgestellt wurde, die einzelnen Fabriken bestrebt sind, von den genannten Arten möglichst viele in die Fabrikation

[24]) Nach Angaben des Reichsverbandes der deutschen Schuhindustrie.

aufzunehmen. Eine Kartellierung kann nur so gedacht werden, daß einzelne Artikel, etwa Arbeitsschuhe, bestimmte Arten von Luxusschuhen usw. für sich kartellmäßig gebunden werden. Voraussetzung dafür ist, daß die einzelnen Fabriken sich auf einen oder einige wenige Artikel spezialisieren.

Die Möglichkeit einer Kartellierung, welche die gegenwärtige Struktur bietet, sind ebenso schwierig. Unsere Tabelle auf Seite 20 zeigte uns 1142 Betriebe im Jahre 1927. Neben den Großbetrieben mit über 200 Beschäftigten besteht eine große Zahl von Klein- und Mittelbetrieben.

Es ist bekannt, daß die Rentabilität der Großbetriebe in der Schuhindustrie durchweg höher ist als die der Klein- und Mittelbetriebe, und daß daher die ersteren weniger Neigung zu Zusammenschlüssen an den Tag legen.

Auch die dargelegten Ausführungen über die Vertriebsformen wirken auf eine kartellmäßige Bindung erschwerend. Die genannten 6 Betriebe, welche ihre Produkte in eigenen Verkaufsgeschäften absetzen und 20—25% der deutschen Gesamtproduktion beanspruchen, scheiden von vornherein aus.

Weitere Schwierigkeiten bilden dann die Großdetailleure und der Großhandel, welche in Bezug auf Einkaufspreise durchweg besser gestellt sind, als die gewöhnlichen Kleinverkaufsgeschäfte.

Diese theoretischen Erörterungen sollen noch ergänzt werden durch einen praktischen Fall der Kartellbildung in der Schuhindustrie. Anschließend soll dann kurz auf die gegenwärtige Stellungnahme der Praxis zur Kartellfrage in der Schuhindustrie eingegangen werden.

Bereits vor dem Kriege, im Jahre 1913 kam es in einem Zweig der Schuhindustrie, in der Sandalenfabrikation, zu einem kartellmäßigen Zusammenschluß, dem Sandalensyndikat [25]).

Nachdem die Preise für Sandalen durch die gegenseitige Konkurrenz in Verlustpreise herabgewirtschaftet worden waren, wurde im April 1913 ein Sandalensyndikat errichtet. Gegenstand des Unternehmens war: „Die Förderung und gewinnbringende Gestaltung des Absatzes, der von den Gesellschaftern herzustellenden Sandalen aller Art“ usw. Günstige Umstände für die Errichtung des Syndikats waren, daß die Mode auf diesem Gebiete nur geringen Einfluß ausübte und daß die Herstellung von Sandalen in einigen wenigen, großen Fabriken betrieben wurde. Das Syndikat umfaßte 10 Mitglieder mit ungefähr 80% der Sandalengesamtproduktion und war auf die Dauer von 10 Jahren errichtet. Das Angebot wurde in der Weise reguliert, daß in der Form eines Kontingentierungskartells

[25]) Vgl. hierzu „Schuhmarkt“ Jg. 1913, Nr. 18.

der Produktionsanteil der Mitglieder nach dem Umsatze vom 1. 10. 1911 bis 30. 9. 1912 festgelegt wurde. Der Absatz war zentralisiert in dem Büro der Firma Gebr. Feisenberger, Berlin, welche den Herstellern gegenüber als alleiniger Käufer auftrat.

Die Tätigkeit dieses Kartells soll nach Siegel [26]) „durchaus erfolgreich“ gewesen sein. Während des Krieges kam es jedoch zur Auflösung, ohne daß nach dem Kriege ein ähnlicher Zusammenschluß ins Leben getreten wäre.

Die gegenwärtige Stellung der Praxis zu den Fragen der Kartellierung läßt sich ersehen aus Ausführungen, die der erste Vorsitzende des Reichsverbandes der deutschen Schuhindustrie in der Generalversammlung im Juni 1928 machte. In Betracht kommen ferner Besprechungen über Kartellfragen auf der Hauptausschußsitzung des Verbandes im Oktober 1928 [27]).

Die Frage eines allumfassenden Kartells tritt gänzlich zurück. Es handelt sich um ein Problem, das nicht durch die Verbände (Reichsverband, Schuhhändlerverband usw.) geregelt und gelöst werden kann. Die Lösung muß vielmehr aus der Schuhindustrie, von innen heraus, angestrebt werden. An die Stelle eines Kartells sollen Interessengemeinschaften, Zusammenschlüsse einzelner Fabrikbetriebe, treten: „Die einzelnen Firmen müssen ihre eigenen Überlegungen anstellen, und sich mit anderen in geeigneten Gruppen zu praktischem Handeln zusammentun.“

In den Besprechungen kamen insbesondere zwei Richtungen zur Geltung. Die eine Richtung zielte auf eine Interessenverflechtung von Schuhfabrikant und Abnehmer ab, während die andere Richtung für Interessengemeinschaften nur innerhalb der Produktionsbetriebe eintrat. Bei der ersten Richtung hatte man vor allem eine Rationalisierung des Absatzes im Auge. Dabei wurde auch an Einkaufsgenossenschaften gedacht. Ist für eine Anzahl Schuhfabriken ein bestimmter, regelmäßiger Absatz, etwa an eine Einkaufsgenossenschaft, gesichert, so kann die Produktion der einzelnen Betriebe aufgeteilt bzw. spezialisiert werden und dadurch die Leistungsfähigkeit gesteigert werden. „Die Selbständigkeit der einzelnen Betriebe sollte hierbei gewahrt werden.“

Die andere Richtung, welche für Interessengemeinschaften innerhalb der Produktionsbetriebe eintrat, wollte den Hauptwert auf die Rationalisierung der Produktion gelegt wissen. Ein Zusammenschluß möglichst vieler Betriebe unter Aufgabe der Einzelexistenz sollte angestrebt werden, also ein Zusammenschluß mehr nach der Richtung des Konzerns hin. Hierbei könnten sowohl Unternehmun-

[26]) Siegel a. a. O. S. 38.
[27]) Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1928, Hefte 50, 105.

gen, die ähnliche Artikel erzeugen, als auch Unternehmungen, die vollständig verschiedene Artikel herstellen, zusammengefaßt werden.

Ist der Zusammenschluß perfekt, so kann zur Aufteilung und Spezialisierung geschritten werden, wodurch Kosten erspart, bzw. die Leistungen bedeutend gesteigert werden.

Praktische Niederschläge dieser Besprechungen sind bis jetzt nicht bekannt geworden.

§ 5. Die Ware Schuh als Saison-, Mode- und Massenartikel im Hinblick auf die Gestaltung des Verbrauches.

Der Schuh gehört bei uns als ein Teil der Kleidung zum Existenzbedürfnis. Er dient zum Schutze des Fußes gegen Nässe, Kälte u. dgl. und jeder Bewohner der gemäßigten und kälteren Zonen ist auf das Tragen von Lederschuhen angewiesen.

Man könnte nun annehmen, daß der Verbrauch an Schuhwerk unter diesen Umständen sich in gleichmäßiger Höhe vollziehen würde. Dem ist jedoch nicht so. Eine Reihe von Faktoren begünstigen und hemmen den Verbrauch an Schuhwaren und bilden die Ursachen zahlreicher und starker Absatzschwankungen. Auf diese Faktoren soll im folgenden eingegangen werden.

Die Schuhindustrie zählt mit zur Bekleidungsindustrie. Die Nachfrage ist daher, wie bei den meisten Bekleidungsgegenständen, in hohem Maße durch Saison und Witterung bedingt. Zwei Perioden sind es, in denen die Nachfrage regelmäßig Höhepunkte erreicht. Im Frühjahr, wenn die warme Witterung einsetzt und der Aufenthalt im Freien beginnt, tritt plötzlich große Nachfrage nach leichtem und farbigem Schuhwerk auf; mit Beginn der feuchten und kalten Jahreszeit, im Spätherbst, setzt dann eine verstärkte Nachfrage nach einfacherem und kräftigerem Schuhwerk ein. Einen weiteren Höhepunkt im Absatz bilden die Tage vor dem Weihnachtsfest.

Um diese genannten Zeitpunkte Frühjahr, Herbst und Weihnachten herrscht in der Schuhindustrie gewöhnlich Hochbetrieb. Vielfach müssen Überstunden eingelegt werden, um die eingegangenen Aufträge vor Anbruch dieser Hochtage im Schuhverkauf zur Ausführung zu bringen. Die dazwischen liegenden Zeiten sind die sogenannten stillen Monate, in denen verkürzt und teilweise auf Lager gearbeitet werden muß.

Der Vollständigkeit wegen erwähnt seien noch die im Januar und Juli stattfindenden Ausverkäufe des Schuhhandels. Diese sind für die Produktion kaum von Bedeutung, da es sich dabei gewöhnlich um Restbestände handelt.

Die Höhe des Verbrauches als Ganzes wird außerdem stark beeinflußt durch die jeweiligen Witterungsverhältnisse. Ein nasses Frühjahr und ein feuchter Sommer verderben das Frühjahrsgeschäft. Die Kundschaft zeigt bei schlechtem Wetter wenig Lust zum Kaufe von neuem Schuhwerk. Ebenso kann ein spät einsetzender und milder Winter von der Anschaffung von dauerhafterem Schuhwerk abhalten.

Die nachstehende Zahlenübersicht soll das Gesagte veranschaulichen. In den Jahren 1924 und 1925 betrugen monatliche Umsätze im Schuhkleinhandel unter Zugrundelegung der Umsatzwerte von 1924 gleich 100 [28]):

1924:

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
66,1	82,3	85,3	103,5	106,7	94,4	121,6	94,5	80,1	103,9	115,4	146,0

1925:

82,9	83,2	96,6	136,6	140,4	102,4	123,4	85,3	85,8	95,5	102,3	170,1

Höhepunkte des Absatzes in beiden Jahren bilden die Monate April und Mai, der Monat Juli und die Herbst- und Wintermonate Oktober bis Dezember. Die relativ hohen Umsätze im Juli sind darauf zurückzuführen, daß in diesem Monat die allgemeine Reisezeit beginnt, wobei zahlreiche Neuanschaffungen in Schuhen gemacht werden.

Über die monatlichen Produktionsmengen der deutschen Schuhindustrie liegt kein vollständiges Material vor. In der nachstehenden Tabelle haben wir die monatlichen Produktionsziffern der amerikanischen Schuhindustrie in den Jahren 1924 und 1925 aufgeführt, und es darf mit Recht angenommen werden, daß in Deutschland die Schwankungen in den einzelnen Monaten ähnlich sind.

Es wurden in den Vereinigten Staaten produziert [29]):

	1925:		1926:	
Januar	26 077 379	Paar	23 873 660	Paar
Februar	26 454 991	„	25 697 729	„
März	29 885 828	„	29 928 214	„
April	29 476 442	„	26 637 138	„
Mai	25 107 197	„	23 128 733	„

[28]) Vierteljahrshefte z. Konj.-Forschung, Jg. 1, Heft 2, S. 29.

[29]) Ebert: a. a. O. S. 117; vgl. hierzu ferner: Schuhfabr.-Ztg., Jg. 1929, Heft 18.

	1925:		1926:	
Juni	23 448 588	Paar	25 040 680	Paar
Juli	24 758 348	„	25 051 963	„
August	28 486 012	„	29 646 263	„
September	29 768 882	„	31 673 446	„
Oktober	31 055 495	„	31 662 078	„
November	24 630 304	„	26 758 432	„
Dezember	24 403 589	„	25 415 333	„
Insgesamt:	323 553 055	Paar	324 513 669	Paar.

Hier zeigt sich, wie im Frühjahr in den Monaten März und April, und im Herbst in den Monaten September und Oktober die Gesamtproduktion jeweils höhere Ziffern aufweist als in den übrigen Monaten.

Ein Problem eigener Art in der Schuhindustrie bildet das Modeproblem. Wir können zwei Arten von Schuhen unterscheiden, den Gebrauchsschuh und den Modeschuh. Unter Gebrauchsschuh wird hier ein Schuh von einfacher und solider Beschaffenheit verstanden; er hat eine bequeme Paßform und wird von der Mode nicht beeinflußt. Die Träger dieses Artikels sind meist ältere Personen und die Bewohner des flachen Landes. Ihnen dient der Schuh lediglich zum Schutze des Fußes.

Anders liegen die Dinge beim Modeschuh. Hier sind Form und Eleganz des Schuhes, Farbe und Beschaffenheit des Leders die vorherrschenden Momente. Die Konsumenten dieser Artikel leben nach der Mode. Das führt dazu, daß die Leistungsfähigkeit des Schuhes nicht voll ausgenützt wird. Der Modeschuh wird oft nicht einmal zur Reparatur gegeben und häufig schon nach einer Saison beiseite gestellt, weil er unmodern geworden ist.

Die Grenze zwischen Gebrauchs- und Modeschuh kann nicht genau festgelegt werden. Es kommt vor, daß eine Schuhform auf dem Lande als Modeschuh angesehen wird, während man in der Großstadt diesen Artikel gemeinhin als Gebrauchsschuh betrachtet.

Nur allgemein kann man feststellen, daß der Schuh als Modeartikel in der Stadt den Schuhmarkt beherrscht und auch auf dem Lande immer mehr zur Geltung kommt.

In der folgenden Tabelle wird der Versuch gemacht, das Verhältnis der produzierten Mode- und Gebrauchsschuhe für Deutschland darzulegen. Unter Modeschuhwerk wird dabei sämtliches Schuhwerk verstanden, dessen Modelle längstens ein bis zwei Jahre unabgeändert in einem Betriebe verwendet werden.

Es entfielen von der Gesamtproduktion im Jahre 1924 auf [30]):

Schuharten	Insgesamt	Davon auf Modeschuhwerk	Davon auf Gebrauchsschuhwerk
Damenschuhwerk	40 %	30 %	10 %
Herrenschuhwerk	27,5 %	15 %	12,5 %
Knabenschuhwerk	4,7 %	2 %	2,7 %
Mädchen- und Kinderschuhwerk .	23,8 %	12 %	11,8 %
Babyschuhwerk	4 %	—	4 %
	100 %	59 %	41 %

Demnach entfallen in Deutschland ungefähr 59% der produzierten [31]) Schuhe auf Modeartikel und 41% auf reines Gebrauchsschuhwerk.

Diese 59% an Modeschuhen verteilen sich auf sämtliche Bevölkerungsschichten. Der Modeschuh befriedigt Bedürfnisse des Luxusses und Bedürfnisse der breiten Massen. Wir haben es daher zu tun mit einer Nachfrage, die hoch elastisch ist.

Voraussetzung für die Befriedigung eines Luxusbedürfnisses ist die Sicherung des Existenzbedürfnisses. Je höher das Einkommen der Konsumenten über die lebensnotwendige Summe hinausgeht, desto eher sind sie in der Lage, Mode- und Luxusbedürfnissen gerecht zu werden. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Höhe der Schuhpreise. Sinkt der Schuhpreis, so steigt der Massenkonsum und umgekehrt.

Die folgende Übersicht stellt die Schuhproduktion und den Schuhkonsum in verschiedenen Ländern dar. Wir ersehen daraus, in welch hohem Maße die Gestaltung der Kaufkraft der breiten Volksschichten den Konsum an Schuhwerk bestimmt [32]).

[30]) Spalte 1 lt. Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1925, Heft 25. Spalte 2 und 3 wurden nach Erfahrungen eingesetzt, die der Verfasser als Teilhaber eines Schuhdetailgeschäftes machte. Außerdem hat der Vorsitzende des Modeausschusses der deutschen Schuhwirtschaft dem Verfasser ähnliche Zahlen genannt.

[31]) Diese Feststellung gilt, wie alle unsere Betrachtungen, nur für die fabrikmäßig hergestellten Lederschuhe mit Ledersohlen. Handwerksmäßig hergestelltes Schuhwerk, Hausschuhe, Turnschuhe u. ä. sind hier nicht berücksichtigt.

[32]) Nach dem Bericht des Reichsausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquête-Ausschuß). Dem Verfasser übermittelt im Frühjahr 1930 durch den Reichsverband der deutschen Schuhindustrie.

Annähernder Umfang der Gesamtproduktion und des Gesamtverbrauchs von Lederschuhwerk europäischer Machart (mit Ausnahme von Hausschuhen und Pantoffeln aus Leder):

Nr.	Land	Gesamt-Produkt. Millionen Paar	Industriell. Produkt. Millionen Paar	Einfuhr (—) Ausfuhr (+) Überschuß Mill. Paar	Verbrauch Millionen Paar	Verbrauch pro Kopf in Paar	Bevölkerung Millionen
1	Belgien	9,5	9,0	+ 0,8	8,7	1,1	7,9
2	Bulgarien	2,8	—	—	2,8	0,50	5,6
3	Dänemark	3,0	2,8	— 1,0	4,0	1,24	3,5
4	Deutschland . . .	78	75	+ 0,6	77,4	1,21	63,6
5	Frankreich . . .	42	40	+ 1,9	40	0,98	40,9
6	Griechenland . . .	4	--	—	4	0,65	6,2
7	Großbritannien . .	88	85	+ 7,9	80	1,80	44,3
8	Italien	30	25	—	30	0,74	40,8
9	Jugoslavien . . .	8	—	—	8	0,65	12,5
10	Niederlande . . .	6,5	6,4	— 0,5	7,0	0,93	7,6
11	Norwegen	2,0	1,8	— 0,9	2,9	1,03	2,8
12	Österreich	8,0	—	—	8,0	1,20	6,6
13	Polen	16	3,5	— 0,4	16	0,53	30,2
14	Randstaaten . . .	8,7	—	— 0,3	9,0	1,0	9,0
15	Rumänien	8,6	—	— 0,4	9,0	0,51	17,5
16	Schweden	7,5	7,1	— 0,1	7,6	1,25	6,1
17	Schweiz	6	6	+ 0,9	5,1	1,28	4,0
18	Spanien	16,2	—	+ 0,1	16,1	0,73	22,1
19	Tschechoslovakei .	28	über 25	+ 9,9	18	1,25	14,4
20	Sonstiges Europa ohne Rußland . .	14	—	— 3,7	17,7	0,8	22
	Europa ohne Rußland	386,8	286,6	—	371,3	1,01	367,6
21	Rußland	40,0	15	—	40	0,27	147,0
22	Asien ohne Rußland	36	—	— 4,0	40	0,04	1005,0
23	Kanada	19	18	— 0,7	19,7	2,10	9,4
24	U.S.A.	310	302,5	+ 4,0	306	2,58	118,6
25	Mexiko	5	1,7	— 0,3	5,3	0,35	15
26	Südamerika . . .	37	35	— 1,0	38	0,55	70
27	Sonstiges Amerika .	5,8	—	— 5,0	10,8	0,6	17
28	Afrika	10	—	— 3,3	13,3	0,0	140,5

Dritter Teil:

Die Konjunkturgestaltung der deutschen Schuhindustrie in den Jahren 1924 bis 1928.

Erster Abschnitt: Der Konjunkturverlauf der deutschen Schuhindustrie im Rahmen des Konjunkturverlaufes der Gesamtindustrie in den Jahren 1924 bis 1928.

§ 6. Der Konjunkturverlauf der Gesamtindustrie in den Jahren 1924 bis 1928.

Die Stabilisierung der Währung im November 1923 bildet einen Markstein in der Entwicklung der deutschen Wirtschaft. Von diesem Zeitpunkt ab können wir wieder von normaler Wirtschaftsentwicklung sprechen. Normal freilich nur insofern, als Kriegs- und Zwangswirtschaft und die darauffolgende Inflationswirtschaft aufhörten. Nachwehen dieser Wirtschaftsepoche treten, wie weiter unten ausgeführt wird, in den darauffolgenden Jahren deutlich in Erscheinung. Aber auf das Ganze gesehen, war durch die geglückte Stabilisierung für Produzent und Konsument wieder eine feste Basis geschaffen worden. Der Unternehmer war nunmehr in der Lage, auf längere Fristen zu kalkulieren und zu disponieren. Der Verbraucher war nicht mehr zu überstürztem Kaufe gezwungen und konnte Überschüsse aus Lohn und Gehalt als Sparkapital anlegen.

Unsere Konjunkturbetrachtung umfaßt die Jahre 1924 bis 1928. Die Zeit nach der Inflation ist in ihrer wirtschaftlichen Gestaltung weit eingehender untersucht worden, als frühere Jahre. Es fällt in diese Zeit die Errichtung von staatlichen Konjunkturinstituten in mehreren Ländern Europas. Das deutsche Institut für Konjunkturforschung (I. f. K.) wurde im Jahre 1926 errichtet.

Den folgenden Ausführungen über den Konjunkturverlauf der Gesamtindustrie sollen die Veröffentlichungen des I. f. K., welche sehr reichhaltig und brauchbar sind, zugrunde gelegt werden.

Fassen wir die Berichte [33]) des Instituts zusammen, so erhalten wir für die Zeit 1924—28 ungefähr folgende Gestaltung der Konjunkturphasen:

Tiefstand:	November 1923 bis Juni 1924,
Anstieg:	Juli 1924 bis Januar 1925,
Hochspannung:	Februar 1925 bis September 1925,
Krisis:	Oktober 1925 bis Januar 1926,
Tiefstand:	Februar 1926 bis Oktober 1926,
Anstieg:	November 1926 bis Juli 1927,
Hochspannung:	August 1927 bis Oktober 1927,
Leichter Abstieg:	November 1927 bis Ende Dezember 1928..

[33]) Veröffentlicht in den Vierteljahrsheften zur Konjunkturforschung, Jg. 1926/29.

Dieses Konjunkturbild soll im folgenden näher betrachtet werden. Wir nehmen dabei einen Konjunkturfaktor zu Hilfe, der unter der großen Zahl als der zuverlässigste erscheint. Die Gestaltung des Beschäftigungsgrades bildet einen guten Index für den jeweiligen Stand der Konjunktur. Außerdem steht uns hier reichliches und relativ genaues Zahlenmaterial zur Verfügung.

Die Zahl der Vollbeschäftigten, Kurzarbeiter und Vollerwerbslosen betrug in den Jahren 1924/28 [34]):

	1924			1925			1926		
	1 [35])	2	3	1	2	3	1	2	3
Januar	26,5	20,4	53,1	8,1	4,7	87,2	22,6	22,6	54,8
Februar	25,1	14,8	60,1	7,3	4,5	88,2	22,0	21,6	56,4
März	16,6	8,5	74,9	5,8	4,3	89,9	21,4	21,7	56,9
April	10,4	5,0	84,6	4,3	4,2	91,5	18,6	19,1	62,3
Mai	8,6	7,1	84,3	3,6	4,2	92,2	18,1	18,2	63,7
Juni	10,5	16,9	72,6	3,5	4,4	92,1	18,1	17,2	64,7
Juli	12,5	24,3	63,2	3,7	4,9	91,4	17,7	16,6	65,7
August	12,4	23,8	63,8	4,3	5,9	89,8	16,7	15,0	68,3
September	10,5	14,8	74,7	4,5	7,2	88,3	15,2	12,7	72,1
Oktober	8,4	10,4	81,2	5,8	10,9	83,3	14,2	10,2	75,6
November	7,3	6,4	86,3	10,7	15,5	73,8	14,2	8,3	77,5
Dezember	8,1	5,6	86,3	19,4	19,1	61,5	16,7	7,3	76,0
Jahresdurchschnitt			73,8			85,7			66,0

	1927			1928		
	1	2	3	1	2	3
Januar	16,5	6,6	76,9	11,2	3,5	85,3
Februar	15,5	5,8	78,7	10,4	3,6	86,0
März	11,5	4,3	84,2	9,2	3,7	87,1
April	8,9	3,7	87,4	6,9	4,2	88,9
Mai	7,0	2,9	90,1	6,3	5,0	88,7
Juni	6,3	2,7	91,0	6,2	5,9	87,9
Juli	5,5	2,6	91,9	6,3	6,5	87,2
August	5,0	2,8	92,2	6,5	7,1	86,4
September	4,6	2,4	93,0	6,6	6,9	86,5
Oktober	4,5	2,0	93,5	7,3	6,8	85,9
November	7,4	2,2	90,4	9,5	7,6	82,9
Dezember	12,9	3,1	84,0	16,7	7,5	75,8
Jahresdurchschnitt			87,8			85,7

(Vgl. hierzu graph. Darstellung S. 78.)

[34]) Statistisches Jahrbuch 1929, S. 278.

[35]) Spalte 1: Vollerwerbslose in %; 2: Kurzarbeiter in %; 3: Vollbeschäftigte in %.

Die Stabilisierung im November 1923 hatte zunächst zur Folge, daß die gesamte Wirtschaft in einen Zustand der Depression versetzt wurde. Die ungeheuer starke Verknappung der Zahlungsmittel und Wirtschaftskredite hemmte den gesamten Güterverkehr. So betrug der Geldumlauf der Notenbanken im Januar 1924 nur 2 277,7 Mill. RM., während er beispielsweise ein Jahr später, im Januar 1925 auf 4 209,4 Mill. RM. angestiegen war. Der Wechsel- und Lombardbestand der Notenbanken betrug in denselben Zeiten 1 162,5 bzw. 2 922,9 Mill. RM. Hemmend wirkten auch die außerordentlich hohen Zinssätze. Die Sätze für Monatsgeld beliefen sich im Januar 1924 auf 28,25%, im Januar 1925 dagegen nur auf 11,28% [36]).

Von einer ausgesprochenen Krise konnte jedoch nicht gesprochen werden. Es fehlte ein die Krise begleitendes Moment, das überstürzte Zusammenbrechen von Wirtschaftsexistenzen und die hohen Ziffern der Wechselproteste. Der Beschäftigungsgrad stieg saisonmäßig von 60,1% im Februar auf 84,3% im Mai, um im Juli wieder auf 63,2% zurückzugehen.

Im Juli 1924 setzte der Aufschwung ein. Er dauerte bis zum Februar 1925 an, wo er in die Hochspannung überging. Die Wechselziehungen und der Geldumlauf stiegen rasch an. Der Beschäftigungsgrad, welcher im Juli 63,2% Vollbeschäftigte aufwies, stieg im November bereits auf 86,3% und im Februar 1925 auf 88,2%. Die graphische Darstellung zeigt, daß die saisonmäßigen Einflüsse in den Wintermonaten den Beschäftigungsgrad nicht minderten, sondern lediglich eine Verlangsamung des Auftieges herbeiführten. Ein deutliches Zeichen des Aufstieges war auch die Steigerung der Preise. Die Großhandelsindexziffer stieg von 127,9 im Juli 1924 auf 143,5 im Januar 1925. Im Außenhandel sehen wir eine beiderseitige Zunahme, wobei die Einfuhrziffern stärker zunehmen.

Vom Februar 1925 bis September 1925 war die Wirtschaft im Zeichen der Hochspannung. Die Wechselziehungen erhöhten sich in dieser Zeit von 3321 auf 4402 Mill. RM., was als deutliches Zeichen der Ausdehnung des Kredites angesehen werden kann. Der Beschäftigungsgrad erreichte in dieser Zeit ein Maximum. Im Mai 1925 betrug die Zahl der Vollbeschäftigten 92,2%. Krisenhafte Störungen zeigten sich jedoch schon im Laufe des Sommers. Die Zahl der Neuaufträge ging stark zurück. Die Produktionsziffern der Industrien der Grundstoffe, insbesondere Eisen und Stahl, verminderten sich seit März 1925, wo sie mit 105,9 [37]) ihren höchsten

[36]) Vgl. hierzu: i. Stat. Jahrbücher 1924 ffe, Internationale Wirtschaftszahlen (Deutsches Reich).

[37]) Index 1913 gleich 100.

Stand erreicht hatten, allmählich auf 91,8% im August des Jahres. Ähnlichen Rückgang zeigten die Mengenziffern der verarbeitenden Industrien, nur daß hier die Verminderung sich verschob und jeweils 1—2 Monate später erfolgte.

Im Oktober des Jahres brach die Krise herein. Sie dauerte bis Januar 1926 und war eine der schwersten Krisen, welche die deutsche Wirtschaft jemals zu überstehen hatte. Der Geldumlauf und die Wechselziehungen nahmen rasch ab. Große Zahlungsschwierigkeiten traten überall auf und führten zu zahlreichen Wechselprotesten und Zusammenbrüchen von Existenzen. So betrug die Zahl der Wechselproteste einschließlich der Wechselsummen und die Zahl der Konkurse vom August 1925 bis März bzw. Juni (Konkurse) 1926 [38]):

1925	Zahl der Wechselprot.	Summe in Mill. RM.	Zahl der Konkurse
August	14 543	22,8	751
September	15 876	24,7	914
Oktober	24 114	40,1	1 164
November	22 678	36,2	1 343
Dezember	30 270	47,2	1 660
1926			
Januar	26 454	39,1	2 092
Februar	20 026	26,5	1 998
März	16 153	20,6	1 871
April	13 463	17,0	1 302
Mai	—	—	1 046
Juni	—	—	913

Das Maximum der Wechselproteste liegt hier im Dezember 1925 mit insgesamt 30 270 Protesten in Höhe von 47,2 Mill. RM. Beide Zahlen betragen mehr als das Doppelte der Summen im August 1925. In der Zahl der Konkurse verschiebt sich die Maximalhöhe um einen Monat. Sie beträgt im Januar 1926 2 092 Konkurse gegenüber 751 im August 1925.

Einen ähnlich krisenhaften Sturz weist der Beschäftigungsgrad auf. Von 83,3% Vollbeschäftigten im Oktober 1925 sank die Zahl rasch auf 54,8% im Januar 1926. Zu berücksichtigen ist allerdings, daß saisonmäßig immerhin ein kleiner Rückgang zu erwarten gewesen wäre. Auch die Ein- und Ausfuhr, der Eisenverbrauch, die Großhandelsindexziffer, die Löhne usw. gingen in jener Krisenzeit erheblich zurück.

[38]) Stat. Jahrbuch f. d.D. Reich, 1927, Intern. Wirtschaftszahlen (Deutsches Reich).

Diese angeführten Momente dürften genügen, um die Krise in ihrer Schwere darzulegen. Sie wird auch die Stabilisierungskrise genannt. Eine große Zahl jener Unternehmungen, die in der Inflationszeit wie Pilze aus der Erde geschossen und z. T. schlecht fundiert waren, fiel ihr zum Opfer.

Das I. f. K. bezeichnet diese Krise als eine ausgesprochene Eigenbewegung der deutschen Wirtschaft. „Für die Weltwirtschaft war diese Periode eine Zeit der Stagnation mit vielleicht einer kleinen Aufwärtsrichtung. Erst seit Beginn des Jahres 1926 mündet die deutsche Wirtschaftsbewegung wieder in den depressiven Zustand der Weltwirtschaft ein." [39])

Die nun folgende Depressionsperiode rechnen wir von Februar bis Oktober 1926. Sie ist gekennzeichnet durch ein Stagnieren des Zahlungsverkehrs. Die Wechselziehungen gehen weiterhin zurück, Konkurse und Wechselproteste verlangsamen das Tempo ihres Auftretens. Die Produktionsmengen der Industrien der Grundstoffe erreichen ihren Tiefpunkt im Monat April; die der verarbeitenden Industrien erreichen ihre Tiefpunkte im Mai und Juli. Der Beschäftigungsgrad verzeichnet ein geringes, saisonbedingtes Ansteigen im März und April, im August und September schreitet dasselbe weiterhin fort. Das I. f. K. nimmt den Tiefpunkt der Depression im Monat Mai an. Die Belebung wird hauptsächlich auf 2 Momente äußerer Art zurückgeführt. Diese beiden Momente sind der starke Zustrom von ausländischem Kapital und der englische Bergarbeiterstreik, welcher 7 Monate dauerte. Die Auslandsanleihen Deutschlands betrugen im Jahre 1926 rund 1580 Mill. RM. Diese Höhe wurde weder in den Jahren 1924 und 1925 noch in den Jahren 1927 und 1928 erreicht. Große Teile dieser Auslandskapitalien wurden damals von der deutschen Industrie zur Durchführung von Rationalisierungen großen Stils verwendet. Der englische Streik belebte die deutsche Schwerindustrie und verschaffte ihr zahlreiche in- und ausländische Märkte, welche bisher die englische Konkurrenz innehatte.

Mitte August 1926 schrieb das I. f. K. [40]): „Der Warenmarkt liegt noch im ganzen darnieder. Bei noch sinkenden Kleinhandels- und Großhandelsindizes beginnen die reagiblen Preise aber schon anzuziehen. Die Betrachtung der Mengenbewegung für sich kündet ebenfalls einen Aufschwung an; denn sowohl die Einfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten als auch die Produktion wichtiger Grundstoffe hat zugenommen."

Der eigentliche Aufschwung setzte Ende Oktober 1926 ein und dauerte bis etwa Juli 1927. Der Zustrom ausländischen Kapitals

[39]) V. z. K. Jg. 1926, Heft I, S. 47.
[40]) V. z. K. Heft 2, Jg. 1926, S. 10.

hatte wesentlich nachgelassen. Ebenso war der englische Bergarbeiterstreik im Herbst 1926 zusammengebrochen. Trotzdem setzte sich der Aufschwung in der deutschen Wirtschaft auf der ganzen Linie fort. Der Geldumlauf, die Wirtschaftskredite und die Spareinlagen vermehrten sich rascher.

Der Beschäftigungsgrad erhöhte sich weiterhin. Nach einem Stillstehen um die Jahreswende folgte ein weiterer Aufstieg. Wie die graphische Darstellung zeigt, weist der Beschäftigungsgrad im Jahre 1927 einen ähnlichen Anstieg auf wie im Jahre 1925. Die Ziffern liegen in der zweiten Hälfte des Jahres 1927 durchweg um einige Prozente höher als in der entsprechenden Zeit von 1925. Die Mengenziffern der Produktion, sowohl in der Produktivgüter- als auch in der Verbrauchsgütererzeugung, nahmen zu und bewegten sich sogar über den Produktionsziffern des Jahres 1925. Die Indexziffer der Gesamtproduktion stieg von 92,1 im September 1926 auf 107,8 im Mai 1927.

Im Außenhandel zeigte sich beiderseitige Zunahme, wobei die Einfuhrziffern relativ stärker stiegen.

Ende Juli trat die Wirtschaft in die Phase der Hochspannung ein. Der Hochschwung dauerte ungefähr von Anfang August bis Ende Oktober. In allen Teilen der Wirtschaft waren starke Spannungen festzustellen. Dies galt zunächst für den Kredit- und Zahlungsverkehr. Während die Depositen zurückgingen, stiegen die Wechselziehungen und die Wirtschaftskredite der Notenbanken. Die Geldsätze gingen stark in die Höhe. Ebenso stiegen die Warenpreise relativ schneller als die Reallöhne. Der Beschäftigungsgrad erreichte sein Maximum im Oktober mit 93,5% Vollbeschäftigen.

In der Produktionssphäre machte sich eine Zunahme in der Lager- und Vorratsbildung bemerkbar. Im Außenhandel zeigte sich eine Abnahme der Einfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten. In wichtigen Teilen der Industrie ging der Auftragseingang zurück.

Die nun folgende Konjunkturphase vom November 1927 bis Ende Dezember 1928 war eine Phase der Stagnation bzw. des leichten Abstieges. Das I. f. K. nimmt an, daß die Wirtschaft im Hochkonjunkturjahr 1927 große Kapitalreserven geschaffen hat. Diese Reserven und eine verstärkte Zufuhr von Auslandskapital haben die Verschärfung der Spannungen der Hochkonjunktur verhindert.

Die Zahl der Konkurse und Wechselproteste lag durchweg etwas höher als im Jahre 1927. Ab Ende Oktober 1928 verstärkte sich ihre leicht ansteigende Tendenz. Die Konkurse erreichten im Jahre 1928 im Monat Juli mit 702 Fällen ihren Höchststand, gegenüber dem Maximalstand des Jahres 1927 mit 445 Fällen im Oktober.

Das Maximum der Wechselproteste lag mit 7778 Fällen in Höhe von 10,2 Mill. RM. im Oktober 1928. Die entsprechenden Zahlen im Oktober 1927 sind 5520 und 7,4.

Der Beschäftigungsgrad ging aus saisonmäßigen Gründen gegen Ende 1927 etwas zurück. Im April und Mai 1928 stieg er aus denselben Gründen wieder an. Das Niveau von 1927 wurde jedoch im Jahre 1928 nicht mehr ganz erreicht. Vom Monat April an mit dem Maximalpunkt von 88,9% Vollbeschäftigter ging der Beschäftigungsgrad langsam zurück auf 82,9% im November; im Dezember 1928 waren es noch 75,8% Vollbeschäftigte.

Ende Februar 1929 berichtet das I. f. K. über die Lage: „Im ganzen bietet die Wirtschaftsbewegung das Bild eines fortschreitenden Konjunkturabschwungs. Teilweise sind neuerdings leicht krisenhafte Erscheinungen zu beobachten; eine allgemeine Krisis, wie sie sich namentlich im Zwang zur beschleunigten Liquidation der Warenvorräte äußert, liegt jedoch nicht vor." [41])

§ 7. Der Konjunkturverlauf der Schuhindustrie in den Jahren 1924 bis 1928.

In früheren Ausführungen (§ 5) haben wir die Bedeutung der Ware Schuh als Saison-, Mode- und Massenartikel dargelegt. Es ging daraus u. a. hervor, daß der Verbrauch an Schuhwerk und somit auch der Absatz an Schuhwerk und weiterhin die Konjunktur der Schuhindustrie durch das Einkommen der breiten Masse in hohem Maße bestimmt ist. Diese Tatsache darf bei den nun folgenden Konjunkturbetrachtungen der Schuhindustrie nicht aus dem Auge gelassen werden.

Wie bei der Darlegung der allgemeinen Konjunktur von 1924—28 der jeweilige Beschäftigungsgrad als Konjunkturthermometer benützt wurde, soll auch die Konjunkturgestaltung der Schuhindustrie unter Zuhilfenahme des jeweiligen Beschäftigungsgrades untersucht werden.

Die Zahl der Vollbeschäftigten, Kurzarbeiter und Vollerwerbslosen in der Schuhindustrie betrug 1924—28 [42]):

---

[41]) V. z. K. 3. Jg., Heft 4 Teil A, S. 6.

[42]) Stat. Jahrbücher 1924—1929.

	1924			1925			1926		
	1 [43])	2	3	1	2	3	1	2	3
Januar	10,1	20,9	69,0	8,0	22,8	69,2	37,7	46,9	15,4
Februar	6,2	23,1	70,7	6,6	19,1	74,3	40,3	43,1	16,6
März	3,9	20,2	75,9	6,6	12,3	81,1	35,8	39,3	24,9
April	2,6	1,2	96,2	6,0	10,1	83,9	32,3	36,7	31,0
Mai	3,6	13,9	82,5	4,6	5,7	89,7	32,3	37,4	30,3
Juni	11,9	52,7	35,4	5,3	8,5	86,2	30,4	26,9	42,7
Juli	16,9	57,9	25,2	4,6	12,6	82,8	28,9	20,6	50,5
August	12,2	47,1	40,7	5,0	11,6	83,4	28,2	19,8	52,0
September	9,0	28,6	62,4	4,5	15,4	80,1	21,9	12,6	65,5
Oktober	6,9	25,1	68,0	6,9	37,7	55,4	21,5	10,5	68,0
November	5,8	19,8	74,4	14,3	56,6	29,1	17,0	10,5	72,5
Dezember	6,5	22,1	71,4	33,4	46,9	19,7	17,1	11,9	71,0
Durchschnitt			64,3			69,6			45,0

	1927			1928		
	1	2	3	1	2	3
Januar	15,1	12,9	72,0	9,4	19,8	70,8
Februar	14,6	12,3	73,1	9,3	25,5	65,2
März	11,8	9,9	78,3	10,0	31,1	58,9
April	9,2	8,8	82,0	11,2	34,0	54,8
Mai	8,3	3,8	87,9	13,3	41,7	45,0
Juni	9,0	7,4	83,6	16,6	52,0	31,4
Juli	7,8	9,8	82,4	19,5	56,9	23,6
August	7,8	9,6	82,6	17,7	51,6	30,7
September	6,5	7,1	86,4	17,3	51,7	31,0
Oktober	6,6	10,7	82,7	18,6	44,8	36,6
November	7,2	12,5	80,3	18,9	43,5	37,6
Dezember	9,8	26,6	63,6	23,7	36,0	40,3
Durchschnitt			79,6			43,8

(Vgl. hierzu graph. Darstellung S. 78.)

Mit der Stabilisierung der Währung setzte eine erhöhte Inlandsnachfrage nach Schuhwerk aller Art ein [44]). Ein durch Kriegs- und Inflationszeit lange zurückgehaltener Bedarf machte sich geltend. Die Folge war, daß die meisten Schuhfabriken, welche seither verkürzt, meist 24 Stunden pro Woche, gearbeitet hatten, zur

[43]) Spalte 1: Vollerwerbslose in %; Spalte 2: Kurzarbeiter in %; Spalte 3: Vollbeschäftigte in %.

[44]) Den folgenden Ausführungen liegen hauptsächlich zugrunde: Geschäfts- und Tagungsberichte d. Reichsverbandes der deutschen Schuhindustrie v. 1924—1929, und Artikel a. d. Fachpresse, insbesondere der „Schuhfabrikanten-Zeitung", Jg. 1924 29.

Vollarbeit und teilweise sogar zur Einlegung von Überstunden übergingen. Im Januar 1924 betrug die Zahl der Vollbeschäftigten 69%. Mit 96,2% erreichte sie im April ihr Maximum. Von hier ab sank sie rasch auf 25,2% im Juli 1924. Der Hauptgrund, weshalb es zu diesem plötzlichen Sturze kam, lag in einer im Schuhhandel überraschend auftretenden Absatzstockung. Die Folge war eine überall einsetzende Zurückhaltung in der Erteilung von Neubestellungen und eine Annullierung von bereits gegebenen Aufträgen. Viele Schuhhändler kamen in Zahlungsschwierigkeiten, so daß sie gezwungen waren, ihre Ware zu Schleuderpreisen abzustoßen, was die Lage auf dem Schuhmarkte noch mehr verschlechterte.

In der zweiten Hälfte des Monats Juli setzte eine Belebung des Geschäftes ein. Herbst- und Winteraufträge wurden erteilt und in Arbeit genommen. Der Beschäftigungsgrad hob sich rasch und stieg in den folgenden Monaten ungefähr bis Mitte November an, wo die Zahl der Vollbeschäftigten 74,4% betrug. Die anhaltend trockene Witterung und der milde Winter beeinflußten den Absatz ungünstig, so daß, insbesondere für Weihnachten, keine größeren Aufträge erteilt wurden. Der Beschäftigungsgrad ging vom November bis Januar 1925 um zirka 5% zurück.

Die Konjunkturgestaltung der Gesamtindustrie verläuft im Jahre 1924 ähnlich wie die der Schuhindustrie. Anstieg und Rückschlag sind jedoch bedeutend schwächer wie in der Schuhindustrie. Der Höchstpunkt des Beschäftigungsgrades liegt bei der Gesamtindustrie im April mit 84,6%, in der Schuhindustrie in demselben Monat mit 96,2%. Der Tiefpunkt im Juli ist bei der Gesamtindustrie bei 63,2% Vollbeschäftigter, während die Schuhindustrie in dieser Zeit nur 25,2% Vollbeschäftigte aufweist. In Betracht muß dabei gezogen werden, daß bei dem Konjunkturabstieg der Schuhindustrie im Juli saisonmäßige Einflüsse verstärkend mitwirkten.

Im Februar 1925 belebte sich das Geschäft in der Schuhindustrie. Überall herrschte große Nachfrage nach Frühjahrsartikeln. Insbesondere Lackschuhwerk und farbige Artikel, also Modeschuhwerk, wurde in Auftrag gegeben. Der Beschäftigungsgrad stieg von 69,2% auf 89,7% Vollbeschäftigte im Mai 1925. Im Juni und Juli folgte ein leichter, saisonmäßiger Abstieg um 6—7%.

Inzwischen hatte sich der Zahlungseingang immer mehr verschlechtert. Wechselproteste und Konkurse nahmen von Tag zu Tag größere Ausmaße an. Im Herbst 1925 brach auch über die Schuhindustrie die Stabilisierungskrise herein.

Bezeichnend ist, daß diese Krise in der Schuhindustrie weit stärker und verheerender wirkte, als in der übrigen Industrie. Im Januar 1926, dem schwersten Monat jener Krisenzeit, betrug die Zahl der Vollbeschäftigten in der Schuhindustrie nur 15,4%, wäh-

rend die Gesamtindustrie in jenem Monat immerhin eine Vollbeschäftigtenziffer von 54,8% aufwies. Die Gründe, weshalb die Krise in der Schuhindustrie weit stärker wirkte als in anderen Geschäftszweigen, waren verschiedener Art. Der Geschäftszweig Schuhindustrie war von der Inflationszeit her stark übersetzt. Dadurch waren die Preise sehr gedrückt. Die in immer zahlreicheren Variationen auftretende Schuhmode verursachte hohe Mehrkosten, welche nicht immer auf die Preise geschlagen werden konnten. Auf dem Ledermarkte traten starke Preisschwankungen auf. Verheerend wirkten weiter die zahlreichen Verkäufe zu Schleuderpreisen [45]).

Die Zeit vom Februar bis Oktober 1926 haben wir in der Gesamtindustrie als Depressions- und Erholungsperiode gekennzeichnet. Ähnlich war auch die Entwicklung der Schuhindustrie in jenen Monaten. Der Beschäftigungsgrad hob sich, mit Ausnahme einer kurzen Unterbrechung im Mai, stetig von Monat zu Monat. Die Zahl der Vollbeschäftigten stieg von 16,6% im Februar auf 72,5% im November 1926. Zahlreiche Betriebe, die in der Krisenzeit stillgelegt worden waren, nahmen die Produktion wieder auf. Die Zahl der Konkurse und Geschäftsaufsichten ging langsam zurück. Der Geldeingang blieb jedoch auch weiterhin sehr schleppend und die vereinbarten Zahlungsziele wurden durchweg überschritten.

Die Verbraucherschaft verlangte mehr die billigen Artikel, so daß die feineren Qualitätsschuhe schlecht abgesetzt wurden. Erschwerend wirkten auch jetzt wieder die Preissteigerungen auf dem Häute- und Ledermarkt, welche in der zweiten Hälfte des Jahres 1926 sehr stark einsetzten. Im Dezember 1926 war sowohl in der Schuhindustrie, als auch in der Gesamtindustrie ein leichter Rückgang des Beschäftigungsgrades feststellbar, was als saisonbedingt bezeichnet werden darf.

Der Geschäftsgang der Schuhindustrie im Jahre 1927 kann als befriedigend bezeichnet werden. Der Beschäftigungsgrad stieg von 72% im Januar auf 87,9% im Mai. Dann folgte ein leichter saisonbedingter Abstieg auf 82,4% im Juli und von da an wieder ein Anstieg auf 86,4% im September. In den Monaten Oktober, November und Dezember sank die Ziffer der Vollbeschäftigten auf 82,7, 80,3 und 63,6%. Der Beschäftigungsgrad der Gesamtindustrie in den entsprechenden Monaten betrug 93,5, 90,4 und 84%. Der Rückgang in der Schuhindustrie ist also sehr viel stärker.

Im Vergleich mit dem Jahr 1926 war 1927 ein weit besseres Geschäftsjahr. Die Produktionsstatistik des Reichsverbandes der deutschen Schuhindustrie führt an, daß im Jahre 1926 von der

[45]) Näheres hierüber in den speziellen Ausführungen § 9 und ffe.

deutschen Schuhindustrie insgesamt 53 Mill. Paar Lederschuhe und im Jahre 1927 insgesamt 61 Mill. Paar Lederschuhe erzeugt wurden [46]). Es ist also eine Zunahme von 8 Mill. Paar gleich 15,1% festzustellen. Andererseits jedoch traten eine Reihe Umstände hinzu, welche den ungehinderten Aufschwung in der Schuhindustrie hemmten.

Der Zahlungseingang war das ganze Jahr 1927 hindurch schleppend. Im Schuhaußenhandel war die Ausfuhr nur wenig gestiegen, während die Einfuhr um fast das Doppelte zunahm und auf diese Weise zum ersten Male ein Einfuhrüberschuß entstand. Sehr stark gingen im Jahre 1927 die Häute- und Lederpreise in die Höhe. Einzelne Häute- und Lederpreise lagen im Dezember 1927 um 30—50% höher, als im Januar 1927.

Diese aufgeführten Hemmungen wirkten sich in dem folgenden Jahr 1928 noch schwerer aus. Sie bildeten die Ursache einer partiellen Krise in der Schuhindustrie. Im Januar 1928 betrug die Zahl der Vollbeschäftigten in der Schuhindustrie 70,8%. Anstatt der üblichen Belebung in den folgenden Monaten durch die Frühjahrsaufträge herrschte überall größte Zurückhaltung. Der Beschäftigungsgrad ging rasch zurück und erreichte im Monat Juli eine Vollbeschäftigtenziffer von nur 23,6%. Ab August setzte eine leichte Belebung ein, die Zahl der Vollbeschäftigten stieg auf 30,7% und erreichte im Dezember 40,3%.

Der Geschäftsgang in der Gesamtindustrie war dem in der Schuhindustrie entgegengesetzt. In den Frühjahrsmonaten setzte eine leichte Belebung ein. Der Beschäftigungsgrad stieg von 85,3% im Januar 1928 auf 88,9% im April. Von da ab folgte ein leichter Rückgang auf 82,9% im November und 75,8% im Dezember dieses Jahres.

Die Gründe für den Niedergang in der Schuhindustrie wurden bereits angedeutet. Die Schuhpreise mußten infolge der anhaltenden Hausse auf dem Häute- und Ledermarkt, wozu noch eine Erhöhung der Arbeitslöhne und Materialpreise trat, um 30—40% erhöht werden. Die Folge davon war ein Rückgang im Absatz, da die Verbraucherschaft mit den Neuanschaffungen sparte. Eine weitere Folge war, daß die Nachfrage von dem teuren Qualitätsschuhwerk auf leichtes und billigeres Schuhwerk überging. Auch im Schuhaußenhandel trat 1928 eine weitere Verschlechterung ein. Die Schuhausfuhr veränderte sich nicht wesentlich gegenüber 1927. Dagegen nahm die Einfuhr von Lederschuhen stark zu, so daß der Einfuhrüberschuß des Jahres 1927 fast um das Dreifache übertroffen wurde.

[46]) Verbandsberichte 1927/28, S. 10.

Der Zahlungseingang im Jahr 1928 war in der Schuhindustrie äußerst schleppend. Die Schuhfabrikanten mußten sich in sehr vielen Fällen zu Prolongationen herbeilassen, obwohl ihnen häufig selbst das Wasser bis zum Halse stand. Ein Bild des schlechten Geschäftsganges gibt uns u. a. die Zahl der Insolvenzen in der Schuhwirtschaft und ihr Vergleich mit der des vorhergehenden Jahres.

Es betrugen die Konkurse, Vergleichsverfahren und Zahlungseinstellungen [47]):

Monat	Schuhfabriken 1927	Schuhfabriken 1928	Schuhdetailgeschäfte 1927	Schuhdetailgeschäfte 1928
Januar	2	16	32	57
Februar	4	12	35	44
März	6	16	28	42
April	2	9	27	31
Mai	6	12	26	32
Juni	6	6	23	52
Juli	9	5	23	30
August	5	14	25	32
September	5	8	25	33
Oktober	10	13	23	32
November	12	11	34	56
Dezember	18	3	31	28
insgesamt	85	125	332	469

Die Zahl der Insolvenzen der Schuhfabriken stieg von 85 im Jahre 1927 auf 125 im Jahre 1928; die der Schuhdetailgeschäfte von 332 auf 469. Die Gesamtziffer der Insolvenzen erhöhte sich von 417 im Jahre 1927 auf 594 im Jahre 1928, also um rund 43%.

Ein Vergleich der Entwicklung der Konjunktur der Schuhindustrie als Ganzes mit der der Gesamtindustrie in den Jahren 1924/28 zeigt verschiedene Abweichungen.

Vor allem ist festzustellen, daß der Beschäftigungsgrad der Schuhindustrie vom Mai 1924 bis September 1928 ständig niedriger ist als der der Gesamtindustrie. Wir können dabei drei Tiefpunkte unterscheiden, in denen der Abstand zwischen Beschäftigungsgrad der Gesamtindustrie und dem der Schuhindustrie besonders groß ist. Im Juli 1924 haben wir bei der Gesamtindustrie 63,2%, in der Schuhindustrie 25,2%, somit einen Unterschied von 38%; im Januar 1926 sind die entsprechenden Ziffern 54,8 und 15,4% und die Differenz 39,4%; im Juli 1928 betragen die Ziffern 87,2% und 23,6%, der Unterschied macht somit hier 63,6% aus.

[47]) Jahresbericht des Reichsverbandes d. d. Schuhind. 1928/29, S. 9.

Das Jahr 1928 ist für die Gesamtindustrie ein Jahr der Stagnation und des leichten Abstieges. Für die Schuhindustrie dagegen muß dieses Jahr als ein ausgesprochenes und schweres Krisenjahr bezeichnet werden.

Auf die speziellen Ursachen der partiellen Konjunkturentwicklung der Schuhindustrie in den Jahren 1924/28 soll in dem folgenden Abschnitt näher eingegangen werden.

Zweiter Abschnitt: Spezielle Ursachen und Wirkungen in der Konjunkturgestaltung der deutschen Schuhindustrie von 1924/28.

A. Der Beschaffungsmarkt der Schuhindustrie.

§ 8. Die Aufwandsteile des Schuhes.

Die mittleren Gestehungskosten für ein beliebiges Paar Schuhe setzen sich aus folgenden Aufwandsteilen zusammen [48]):

Oberledermaterial	35%
Bodenledermaterial	26%
Hilfsmaterialien	10%
Unkosten	9%
Gehälter	3%
Löhne	17%
insgesamt	100%

Den Hauptanteil des Aufwandes macht das Leder aus. Die Kosten für Ober- und Bodenleder betragen hier 61%. Die anderen Aufwandsteile, Hilfsmaterialien, Unkosten, Gehälter und Löhne betragen zusammen 39%.

Wir beginnen unsere Betrachtung mit den Hilfsmaterialien, welche mit 10% Anteil aufgeführt sind. Ihre Zahl geht in die Hunderte. Sie werden aus den verschiedensten Geschäftszweigen bezogen. So liefern z. B. die Textilindustrie Futterstoffe und Garne, die chemische Industrie Klebstoffe, Farbstoffe und ähnliches, die Metallindustrie Stifte und Oesen, die Papierindustrie Schuheinlagen, Verpackungs- und Versandmaterial, usw.

[48]) Kalkulationsbeispiel nach fachmännischen Angaben aus dem Frühjahr 1927.

Die Unkosten, welche 9% des Gesamtaufwandes betragen, können aufgeteilt werden in Maschinenmiete [49]), Abschreibungen auf Einrichtung, Modelle, Leisten, Stanzmesser, gekaufte Maschinen, sowie sonstige Handlungsunkosten.

Die Aufwandsteile Hilfsmaterialien und Unkosten mit insgesamt 19% Anteil haben in ihrer Preisgestaltung in den Jahren 1924 bis 1928 keine außergewöhnliche Entwicklung zu verzeichnen, so daß wir bei unserer speziellen Konjunkturbetrachtung nicht näher darauf einzugehen brauchen.

Ähnlich verhält es sich bei den Löhnen und Gehältern mit 17% und 3% Anteil. Auch deren Entwicklung verblieb im Rahmen der Entwicklung in den anderen Industrien. So betrug der Mindeststundenlohn für einen männlichen Schuhfabrikarbeiter über 21 Jahre in Ortsklasse I, welcher als Richtlohn für die übrigen Lohn- und Akkordsätze gilt [50]):

vom	19.	5.	24	bis	23.	11.	24	55 Rpf.
„	24.	11.	24	„	29.	3.	25	60 „
„	30.	3.	25	„	2.	8.	25	66 „
„	3.	8.	25	„	19.	12.	26	70 „
„	20.	12.	26	„	30.	3.	27	75 „
„	1.	4.	27	„	2.	10.	27	78 „
„	3.	10.	27	„	30.	3.	28	83 „
„	31.	3.	28	„	30.	3.	30	87 „

Die Steigerung von 55 Rpf. im Jahre 1924 auf 87 Rpf. im Jahre 1928 beträgt rund 58%. Wir vergleichen dazu die Lohnentwicklung irgend eines Geschäftszweiges. Im Steinkohlenbergbau z. B. betrug der Schichtverdienst (gew. Durchschnitt) im Mai 1924 RM. 6.42 und stieg bis Ende 1928 auf RM. 9.90 [51]). Die Steigerung beträgt hier rund 54%.

Den eigentlichen Konjunkturfaktor auf dem Beschaffungsmarkte bildet das Leder. Die Preisgestaltung dieses Hauptrohstoffes der Schuhindustrie entsprach in der Zeit von 1924 bis 1928 keineswegs der Preisentwicklung der übrigen Aufwandsteile.

[49]) In der Schuhindustrie werden im allgemeinen, auch von den größten Fabriken, die hochqualifizierten Maschinen (Überhol-, Zwick-, Durchnäh- etc. Maschinen) nicht gekauft, sondern gemietet. Die Vermietung dieser Maschinen, welche unverkäuflich sind, wird ausschließlich durch den amerikan. Schuhmaschinentrust „United Shoe Machinery Co., Boston" betrieben. Dieser Trust kontrolliert auf diese Weise sämtliche Schuhindustrien der ganzen Welt. (Vgl. hiezu Ebert a. a. O. S. 24 ffe.)

[50]) Jahresberichte des Reichsverb. 1924—1929.

[51]) Stat. Jahrbücher 1924—1929.

So betrug die Lederpreiserhöhung im Laufe des Jahres 1927 zirka 30% (nähere Ausführungen darüber im folgenden Kapitel). Setzen wir diese Preissteigerung in unser Kalkulationsschema ein, so ergibt sich:

	in %	Das Paar zu RM. 12.— gerechnet	Dasselbe Paar bei 30%iger Lederpreiserhöhung
Oberledermaterial	35	4.20	5.46
Bodenledermaterial	26	3.12	4.06
Hilfsmaterialien	10	1.20	1.20
Unkosten	9	1.08	1.08
Gehälter	3	—.36	—.36
Löhne	17	2.04	2.04
isngesamt	100%	12.—	14.20

Eine Leder- bzw. Schuhpreiserhöhung von RM. 2.20 pro Paar kann naturgemäß nur sehr schwer und wohl kaum in vollem Maße in so kurzer Zeit auf die Abnehmerschaft abgewälzt werden.

Das Leder wird aus der Verarbeitung tierischer Häute und Felle gewonnen. In Deutschland sind Leder- und Schuhindustrie getrennte Industrien [52]). Die Lederindustrie setzt ungefähr 80% ihrer Erzeugung an die Schuhindustrie ab. Die restlichen 20% sind Möbelleder, Handschuhleder, Treibriemenleder, Leder für Lederwaren usw.

Bei der Kalkulation der Lederindustrie nimmt die Rohhaut eine ähnliche Stellung ein wie das Leder in der Schuhindustrie. Ungefähr 55 bis 70%, je nach Lederart, entfallen auf die Kosten für Rohhäute und Felle, während der Rest sich auf Gerbstoffe, Arbeitslohn, Abschreibungen usw. verteilt. Der Preis für fertiges Leder ist daher in hohem Maße durch die Preise für Rohhäute und Felle bedingt.

Fassen wir zusammen, so gelangen wir zu der Feststellung, daß die Preise für Rohhäute und Felle, die Preise für Leder und die Schuhpreise auf längere Sicht betrachtet, im großen und ganzen eine parallele Entwicklung aufweisen müssen. Richtunggebend dabei ist die Gestaltung der Preise für Rohhäute und Felle.

Im folgenden soll daher auf die Lage des Häutemarktes eingegangen werden. Dabei soll außerdem auch die Lage des Ledermarktes berücksichtigt werden.

[52]) Im Gegensatz zu Amerika, wo die Verbindung von Lederherstellung und Schuhfabrikation häufig angetroffen wird.

§ 9. Die Lage des Häute- und Ledermarktes in den Jahren 1924 bis 1928.

Der Bedarf der deutschen Lederindustrie wird gedeckt durch den Inlandsanfall an Häuten und Fellen und durch die Einfuhr. Im Jahre 1927 betrug der deutsche Gesamtverbrauch an Häuten und Fellen für Lederzwecke insgesamt 3,4 Mill dz. Auf den Inlandsanfall entfielen davon 1,5 Mill. dz. Der Rest in Höhe von 1,9 Mill. dz, rund 56%, entfiel auf die Einfuhr [53]). Die Herkunftsländer der deutschen Häute- und Felleinfuhr liegen auf der ganzen Welt zerstreut. So setzte sich die Einfuhr im Jahre 1927 aus folgenden Ländern zusammen [54]):

Herkunftsländer	Doppelztr.	in 1000 RM.
Argentinien	535 542	97 389
Brit. Indien	110 770	32 348
Brasilien	147 352	29 533
Frankreich	115 624	22 272
Italien	99 717	18 827
Verein. Staaten	69 132	13 474
Uruguay	68 430	12 440
Niederlande	69 190	11 712
Dänemark	50 409	10 843
Spanien	22 306	10 234
Schweden	58 551	10 162
Brit. Ost-Süd-West-Afrika	46 216	9 755
China	35 346	9 044
Schweiz	38 424	7 251
Großbritannien	37 789	7 165
Australien	39 328	6 962
Tschechoslowakei	20 739	6 640
Finnland	33 397	6 035
Polen	22 598	4 409
Jugoslawien	13 820	5 619
Niederl. Indien	11 674	4 145
Norwegen	26 230	4 029
Belgien	20 161	3 963
Litauen	21 396	3 893
Rußland	9 348	3 192
Österreich	11 881	3 040
Columbien	8 298	2 288
andere Länder	183 958	75 859
insgesamt	1 927 626	432 523

[53]) „Lederindustrie" Jg. 1928, Nr. 161.
[54]) Jahrbuch der deutschen Lederindustrie 1928/29.

Wichtige Einfuhrländer sind außer Deutschland die Vereinigten Staaten, England und Frankreich. Der Welthandel für Häute und Felle im Jahre 1925 ergab folgendes Bild [55]):

	Einfuhr	Ausfuhr
Der gesamte Welthandel	7 988 200 dz	7 632 935 dz
davon entfielen auf die wichtigsten Ausfuhrländer:		
Argentinien		2 093 845 „
Brasilien		654 340 „
Brit. Indien		561 390 „
China		249 945 „
Uruguay		225 859 „
auf die wichtigsten Einfuhrländer entfielen:		
Verein. Staaten	1 812 160 „	367 250 „
Deutschland	1 633 635 „	78 175 „
England	957 285 „	154 975 „
Frankreich	882 325 „	295 055 „
Italien	453 495 „	253 265 „
Belgien	336 565 „	77 190 „

Argentinien, als Hauptausfuhrland, bildet das Zentrum des Weltmarktes. Auch für Deutschland ist dieses Land der größte Rohhäutelieferant. Wichtige Ausfuhrländer sind ferner Indien und China. Den größten Rindviehbestand weist Indien auf. Da jedoch dort die Kuh religiöse Verehrung genießt, ist der Häuteanfall ein relativ geringer, so daß auf absehbare Zeit Südamerika der Hauptstützpunkt des Welthäutemarktes bleiben wird.

Die Preise auf den südamerikanischen Märkten bilden die Richtpreise für den Welthandel. Auch die deutschen Preise für Inlandsgefälle folgen, von kleineren Differenzen abgesehen, in ihrer Entwicklung der Preisbewegung auf dem Weltmarkt.

Die Häute- und Fellpreise und als Folge davon die Lederpreise haben in den Jahren 1924/28 zahlreiche Schwankungen durchgemacht. Die nachstehend aufgeführten monatlichen Preise einiger Häute-, Fell- und Lederarten sollen dies veranschaulichen [56]):

	Rindshäute (gesalzene deutsche) pro ½ kg					Ochsenhäute (Rio Grande) pro ½ kg				
	1924	1925	1926	1927	1928	1924	1925	1926	1927	1928
Januar	0,80	0,75	0,68	0,80	1,10	0,88	1,08	0,70	0,94	1,35
Februar	0,75	0,70	0,65	0,80	1,00	0,91	1,11	0,65	0,96	1,32
März	0,75	0,70	0,70	0,75	1,00	0,93	1,06	0,69	0,94	1,31

[55]) Commerce Yearbook (U. S. A.) 1926 Band II, S. 614.
[56]) Stat. Jahrbücher 1924/29.

	Rindshäute (gesalzene deutsche) pro ½ kg					Ochsenhäute (Rio Grande) pro ½ kg				
	1924	1925	1926	1927	1928	1924	1925	1926	1927	1928
April	0,75	0,85	0,70	0,80	1,00	0,94	1,01	0,69	0,91	1,30
Mai	0,65	0,75	0,65	0,80	0,95	0,88	0,94	0,70	0,90	1,22
Juni	0,50	0,85	0,70	0,80	0,90	0,77	0,91	0,71	0,90	1,16
Juli	0,55	0,90	0,73	0,90	0,96	0,72	0,91	0,75	0,91	1,16
August	0,55	0,85	0,75	0,85	0,93	0,74	0,91	0,79	0,92	1,16
September	0,65	0,80	0,75	0,90	0,91	0,78	0,89	0,81	0,93	1,10
Oktober	0,70	0,70	0,75	1,00	0,82	0,82	0,86	0,81	1,00	1,01
November	0,75	0,70	0,75	1,00	0,82	0,88	0,83	0,85	1,08	1,01
Dezember	0,75	0,75	0,78	1,05	0,85	0,97	0,79	0,89	1,23	1,03
Durchschn.	0,68	0,78	0,72	0,87	0,94	0,85	0,94	0,75	0,97	1,18

	Kalbsfelle (verschied. Herkunft) pro ½ kg					Vache- und Sohlleder pro Kilo				
	1924	1925	1926	1927	1928	1924	1925	1926	1927	1928
Januar	1,10	1,40	1,35	1,15	1,68	4,60	4,55	4,00	4,50	5,50
Februar	1,50	1,30	1,35	1,15	1,60	4,60	4,55	4,00	4,50	5,50
März	1,80	1,30	1,30	1,15	1,60	4,60	4,55	4,00	4,50	5,50
April	1,60	1,50	1,30	1,20	1,63	4,60	4,55	3,70	4,70	5,50
Mai	1,20	1,50	1,30	1,20	1,58	4,30	4,55	3,70	4,70	5,50
Juni	1,00	1,55	1,15	1,20	1,58	3,90	4,55	3,70	4,75	5,50
Juli	1,00	1,55	1,00	1,25	1,60	3,90	4,55	3,70	4,95	5,50
August	1,20	1,50	1,10	1,30	1,50	4,05	4,55	4,05	4,95	5,50
September	1,20	1,50	1,10	1,35	1,50	4,50	4,55	4,35	4,95	5,50
Oktober	1,20	1,50	1,10	1,50	1,43	4,50	4,55	4,35	5,40	5,50
November	1,40	1,35	1,10	1,35	1,50	4,55	4,15	4,35	5,40	5,50
Dezember	1,40	1,35	1,15	1,60	1,43	4,55	4,10	4,35	5,50	5,50
Durchschn.	1,30	1,44	1,19	1,30	1,55	4,39	4,48	4,03	4,90	5,50

	Boxcalf (farbig) pro Quadratfuß					Chevreaux (schwarz) pro Quadratfuß				
	1924	1925	1926	1927	1928	1925	1925	1926	1927	1928
Januar	1,85	1,98	1,90	1,90	2,28	1,47	1,30	1,30	1,30	1,82
Februar	1,95	1,98	1,90	1,90	2,28	1,47	1,30	1,30	1,30	1,82
März	1,95	1,90	1,90	1,90	2,21	1,47	1,30	1,30	1,30	1,79
April	1,95	1,90	1,90	1,90	2,17	1,47	1,30	1,30	1,30	1,79
Mai	1,68	1,90	1,90	1,90	2,17	1,30	1,30	1,30	1,30	1,79
Juni	1,78	1,90	1,90	1,93	2,17	1,20	1,30	1,30	1,58	1,79
Juli	1,78	1,90	1,80	1,93	2,17	1,20	1,30	1,30	1,58	1,79
August	1,78	1,90	1,90	1,93	2,17	1,20	1,30	1,30	1,63	1,79
September	1,90	1,90	1,90	2,00	2,17	1,30	1,30	1,30	1,70	1,79
Oktober	1,90	1,90	1,90	2,00	2,06	1,30	1,30	1,30	1,70	1,79
November	1,98	1,90	1,90	1,98	1,79	1,30	1,30	1,30	1,75	1,79
Dezember	1,98	1,90	1,90	2,10	1,72	1,30	1,30	1,30	1,82	1,79
Durchschn.	1,87	1,91	1,89	1,95	2,11	1,33	1,30	1,30	1,52	1,80

Die Übersicht dieser Zahlenreihen soll durch eine graphische Darstellung erleichtert werden. Dabei ist als Ausgangspunkt der Jahresdurchschnittspreis von 1924, welcher gleich 100 gesetzt wird, genommen (s. Seite 80).

Im Ganzen betrachtet, ist festzustellen, daß die Jahre 1924 und 1926 bei sämtlichen Rohhäute-, Fell- und Lederarten ein Preisniveau aufweisen, welches niedriger ist, als das der übrigen Jahre. Dies zeigen u. a. die auf der Tabelle aufgeführten Jahresdurchschnittspreise. Die Jahre 1925 und 1927 sind Haussejahre. Die Preissteigerungen im Jahre 1927 sind dabei weit stärker als in der übrigen Zeit von 1924/28. Das Jahr 1928 können wir als ein Jahr der Stagnation und des leichten Abstiegs bezeichnen. Jedoch ist der Durchschnittspreis bei sämtlichen Häute-, Fell- und Lederarten in diesem Jahre höher als in den Jahren 1924/27.

Die Betrachtung im einzelnen, an Hand der graphischen Darstellung, soll bei der Entwicklung der Preise für Rindshäute beginnen. Mit dem Stande von 118% im Januar 1924 tritt ein Fallen der Preise ein, welches im Juni 1924 mit 74% seine unterste Grenze erreicht. Von da ab folgt, mit einigen Unterbrechungen und Rückschlägen, ein Aufstieg, der im Juli 1925 bei 132% beendet ist. Die Preise fallen wieder und erreichen im Februar und Mai 1926 Tiefpunkte mit 96%. Ab Juli 1926 beginnt die Hausse. Von kleineren Rückschlägen unterbrochen, erreichen die Preise im Januar 1928 ihren Gipfelpunkt mit 162%. Das Preisniveau hat sich somit in kaum 1½ Jahren um 66% erhöht. Das Jahr 1928 ist durch eine leicht fallende Tendenz gekennzeichnet.

Einen ähnlichen Verlauf nehmen die Preise für Ochsenhäute. Abweichungen treten insoweit auf, als im Jahre 1925 der Gipfelpunkt bereits im Februar überschritten wird. Ferner ist der Preisfall vom Februar 1925 ab stärker als bei den Rindshäuten. Der Tiefstpunkt wird im Februar 1926 mit 77% erreicht. Von da ab erfolgt der Aufstieg. Auch hier wird der Gipfelpunkt im Januar 1928 überschritten. Er beträgt 159% und liegt 82% über dem Stand vom Februar 1926.

Bei der Preisentwicklung für Kalbfelle haben wir gleich zu Beginn des Jahres 1924 ein sehr starkes Emporschnellen. Mit 85% im Januar erreichen die Preise im März 139%. Von da ab erfolgt ein Rückgang auf 77% im Juni und Juli 1924. Die Entwicklung in den übrigen Jahren 1925/28 ist fast dieselbe wie die der Rinds- und Ochsenhäute. Der Tiefststand wird im Juli 1926 mit 77% erreicht und der höchste Stand im Januar 1928 mit 129%.

Die Vache- und Sohllederpreise beginnen mit 105%. Sie sinken auf 89% im Juni und Juli. Dann erfolgt ein Anstieg auf 104% im November 1924. Dieser Stand ist beibehalten bis Oktober 1925.

Dort beginnt der Rückschlag. Vom April bis Juli 1926 stehen die Vache- und Sohllederpreise auf 84%. Nun tritt der Aufstieg ein. Derselbe wird im Dezember 1927 bei 125% abgebrochen. Trotz Fallen der Häute- und Fellpreise steht dieser Preis für das ganze Jahr 1928 fest.

Die aufgeführten Preise für Boxcalfleder farbig zeigen eine ähnliche Entwicklung wie die Vache- und Sohllederpreise. Von 99% im Januar 1924 erfolgt ein leichtes Hochgehen auf 104% im Februar. Im Monat Mai sind die Preise wieder zurückgefallen auf 90%. Die folgenden Monate verzeichnen ein langsames Ansteigen bis 106% im November des Jahres. Dieser Stand ist bis Februar 1925 beibehalten. Im März tritt eine leichte Senkung auf 102% ein. Mit Ausnahme eines einzigen Rückschlages auf 96% im Juli 1926 wird dieser Stand bis Mai 1927 beibehalten. Von hier ab erfolgt ein langsamer Anstieg, der im Januar und Februar 1928 mit 122% seine Spitze erreicht. Auffallend ist die Bewegung im letzten Vierteljahr 1928. Mit 116% im September fallen die Preise auf 110, 96 und 92% im Oktober, November und Dezember.

Als dritte Lederart ist Chevreaux schwarz in der Preisgestaltung aufgeführt. Mit 111% im Januar 1924 fällt die Preiskurve auf 90% von Juli bis einschließlich September 1924. Von da ab erfolgt ein schwacher Anstieg auf 98%. Dieser Preisstand hält durch bis Mai 1927. Im Juni dieses Jahres setzt eine Steigerung ein, die im Dezember 1927, Januar und Februar 1928 mit je 137% ihren Gipfelpunkt erreicht. Ab März 1928 ist der Preis um 2% niedriger. Auf diesem Stande von 135% verharrt derselbe das ganze Jahr 1928 hindurch.

Die weniger sprunghafte und mehr beharrende Bewegung der Lederpreise gegenüber den Häute- und Fellpreisen hat ihre Ursache insbesondere darin, daß die Abnehmer des Leders sich zu Preiserhöhungen nur sehr schwer herbeilassen. Einerseits verfügt der Schuhfabrikant nicht immer sofort über die notwendige Kaufkraft, die eine Preiserhöhung seines Hauptrohstoffes erfordert. Andererseits ist es für die Schuhindustrie wiederum schwierig, diese Rohstoffverteuerungen auf die Kundschaft, in Form von höheren Schuhpreisen, abzuwälzen. Lederindustrie, Schuhindustrie und Schuhhandel schwächen die Wellen der Preisbewegungen am Rohhäutemarkt, oft unter Zehrung aus ihren Substanzen, ab. In anderer Beziehung kann freilich ein starker Preisfall am Rohhäutemarkt Möglichkeiten für höhere Betriebsgewinne und Reservelegungen in Lederindustrie, Schuhindustrie und Schuhhandel erbringen.

Die Ursachen der großen Preisschwankungen auf dem Häute- und Ledermarkte sind verschiedener Art.

Häute und Felle entstehen als Nebenprodukte beim Schlachten des zur Befriedigung des Fleischbedarfes notwendigen Viehes. Der Wert des Fleisches übersteigt den Wert der Rohhaut um ein Vielfaches, so daß der Rohhäuteanfall sich nicht nach dem Bedarf und der Nachfrage der Lederindustrie richtet. Die jeweilige Nachfrage nach Fleisch, bzw. der jeweilige Fleischkonsum bestimmen den jeweiligen Häuteanfall. Während nun in Deutschland der Fleischkonsum in den Nachkriegsjahren ständig zugenommen hat, ist er in den meisten anderen Ländern, vor allem in den angelsächsischen, in den letzten Jahren zurückgegangen. Als Folge davon sind weniger Schlachtungen und geringerer Häuteanfall entstanden [57]).

Dieser Verringerung des Angebots steht eine Erhöhung auf der Nachfrageseite gegenüber.

Die Verwendungsmöglichkeiten des Leders haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Insbesondere die Automobil- und Möbelindustrie (Polsterleder), sowie die Lederwarenindustrie treten mit immer größer werdendem Bedarfe auf dem Ledermarkte auf.

Die Ausdehnung der Schuhmode, auf der ganzen Welt, erhöhte den Lederbedarf der Schuhindustrie.

Noch wesentlich verstärkt werden die Schwankungen am Rohhäutemarkt dadurch, daß bei steigender Tendenz vielfach Eindekkungen über Bedarf vorgenommen werden. Man erwartet weitere Preissteigerungen und macht Angstkäufe, um später mit billigen Rohstoffen fabrizieren zu können.

Das starke Absinken der Rohhäute- und Fellpreise von ungefähr Mitte 1925 bis Mitte 1926 hat seine Ursache wohl darin, daß diese Zeit für Deutschland die Zeit jener schweren Stabilisierungskrise und für die Industrie der übrigen Welt eine Zeit der Depression war.

Das Anziehen der Preise ab Mitte 1926 und die Hausse im Jahre 1927 wird zum großen Teil darauf zurückgeführt, daß Rußland, welches seit dem Kriege keine nennenswerte Käufe am Welthäutemarkt tätigte, zu dieser Zeit plötzlich und unerwartet mit großem Bedarfe auf den südamerikanischen Märkten auftrat und trotz steigender Preise sich längere Zeit hindurch mit größeren Posten eindeckte [58]).

Interessant ist, wie die zunehmende Verknappung des Häute- und Lederanfalls nun dazu geführt hat, daß zur Verwendung von Lederersatzstoffen übergegangen wurde. Anstelle von Schuhoberleder werden Samte, feinere Stoffe u. dgl. und als Ersatz für Ledersohlen, Gummisohlen verwendet.

[57]) Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1928, Heft 50.
[58]) Jahresbericht des Reichsverbandes. 1928/29.

So wird aus den Ver. Staaten berichtet [59]), daß dort rund 25% aller Damenschuhe Oberteile aus Geweben oder dgl. haben und daß etwa 40 Mill. Paar Herrenschuhe im Jahre mit Sohlen aus Gummi oder Gummimischungen hergestellt werden.

In England sollen im Verlauf der letzten 12 Monate (Juli 1927 bis Juli 1928) rund 14 Millionen Paar Schuhe mit Sohlen aus Gummi oder Gummimischungen hergestellt worden sein, was ungefähr 13% der gesamten englischen Schuhproduktion ausmacht.

Für Deutschland liegen keine Zahlen vor. Soviel steht jedoch fest, daß bis jetzt (Ende 1928) erst ganz bescheidene Versuche in der Lederersatzstoffrage gemacht worden sind. Hier spielt die Mode eine entscheidende Rolle. Schuhe mit Gummisohlen oder mit Oberteilen aus Gespinsten und dgl. haben bei uns bis jetzt noch wenig Anklang beim kaufenden Publikum gefunden.

B. Der Absatzmarkt der Schuhindustrie.

§ 10. Die inländischen Marktverhältnisse.

Auf dem Beschaffungsmarkt der Schuhindustrie haben wir die Preisschwankungen des Leders als Hauptfaktor der Konjunkturgestaltung aufgeführt. Auch der Absatzmarkt weist Faktoren auf, welche die Konjunkturgestaltung entscheidend beeinflussen.

In diesem Paragraphen, welcher über die inländischen Marktverhältnisse handelt, sollen die in § 4 und § 5 gemachten Ausführungen über die Struktur der Schuhindustrie und die Ware Schuh als Mode-, Saison- und Massenartikel als Grundlage und Ausgangspunkt dienen.

Beginnen wir mit dem letzteren, die Ware Schuh als Massenartikel im Sinne des Massenverbrauches. Die Höhe der Gesamtsumme der Realeinkommen der breiten Volksschichten bestimmt in weitem Maße die Höhe des Schuhverbrauches. In den Konjunkturphasen des Anstieges und des Hochschwunges wächst die genannte Einkommenssumme, in Depression und Krise geht sie erheblich zurück [60]). Dementsprechend gestaltet sich auch der Verbrauch.

Dies zeigt u. a. ein Vergleich der produzierten Mengen in den Jahren 1926 und 1927 [61]). Im Jahre 1926 betrug die deutsche Gesamtproduktion an Lederschuhwerk 53 Mill. Paare. Der Ausfuhrüberschuß betrug rund ½ Mill. Paare. Für das Jahr 1927 wird die deutsche Gesamtproduktion auf 61 Mill. Paare beziffert. Der Einfuhrüberschuß betrug rund 700 000 Paare.

[59]) Schuhfabr.-Zeitung, Jg. 1928, Heft 67.
[60]) Vgl. hierzu § 2.
[61]) Jahresberichte des Reichsverb. 1926/27, 1927/28.

Der Gesamtverbauch kann somit, abgesehen von Lagerbeständen u. ä., im Jahre 1926 auf 52,5 und im Jahre 1927 auf 61,7 Mill. Paare veranschlagt werden. Das Aufschwungsjahr 1927 weist also gegenüber dem Depressionsjahr 1926 eine Mehrproduktion und eine Verbrauchszunahme von 18% auf.

Saison und Witterung bilden Konjunkturfaktoren besonderer Art. Im § 5 haben wir u. a. festgestellt, daß die Saisonschwankungen regelmäßige und in vieler Hinsicht vorhersehbare Absatzschwankungen verursachen. Tiefstpunkte und Höchstpunkte dieser rhythmischen Absatzgestaltungen sind abhängig von der jeweiligen Witterung. So können, je nach dem Zeitpunkt des Einsetzens von Frühjahrswetter, die Hauptgeschäftstage der Frühjahrssaison das eine Mal z. B. Mitte März, ein ander Mal Anfang Mai liegen. Ähnlich vollzieht sich die Eindeckung des Publikums im Herbst erst dann, wenn feuchte und kalte Witterung eintritt.

Diese zeitlichen Verschiebungen im Absatz verursachen keine große Störungen. Ernsthafte Störungen können jedoch auftreten, wenn die Witterung in der betreffenden Saison anhaltend und ausgesprochen ungünstig ist. Bei durchweg nassem Frühjahr oder bei allzu mildem Winter besteht die Gefahr des Liegenbleibens größerer Posten. Handelt es sich dabei um Modeschuhwerk, so besteht, außer den entgangenen Umsätzen, die Gefahr, daß diese Modeartikel bis zur nächsten Saison veraltet und unmodern geworden sind.

Die Mode ist ein Konjunkturfaktor, der in der Schuhindustrie eine wichtige Rolle spielt. Auf die letzten Ursachen der Entstehung einer Moderichtung kann hier nicht eingegangen werden, da dieselben psychologischen Ursprungs sind. Die Vorteile der Mode für die Schuhindustrie liegen vor allem in der Erhöhung der Nachfrage des letzten Konsumenten. Die stets in neuen Formen und Farben auftauchende Mode veranlaßt viele Konsumenten sich vorzeitig neues Schuhwerk anzuschaffen und die Leistungsfähigkeit der seither benutzten Schuhe bei weitem nicht voll auszunützen.

Privatwirtschaftlich gesehen, erfordert die Produktion von Modeschuhwerk einen erhöhten Aufwand an Kapital. Modelle, Leisten und Stanzmesser müssen für die einzelnen Modeformen jeweils neu angeschafft werden und veralten, bevor sie abgenützt sind. Der Arbeitsaufwand ist bei Modeschuhwerk größer als bei Gebrauchsschuhwerk. Der ständige Wechsel in den Formen erschwert das Einarbeiten und verlängert die Umlaufsdauer des Schuhes in

der Fabrikation. Bei geringer Unachtsamkeit können leicht fehlerhafte Paare entstehen, die dann unter den Selbstkostenpreisen abgesetzt werden müssen.

Ein Risikofaktor von besonderer Art besteht darin, daß bei der großen Zahl von Modefarben und Modellen, welche für eine Saison in Betracht kommen, Händler und Produzent nicht mit unbedingter Sicherheit voraussagen können, welcher Modeartikel sich in der kommenden Saison durchsetzen und zum Zuge gelangen wird. Die Gefahr des Liegenbleibens und Veraltens, bzw. des Verkaufes von Posten zu Verlustpreisen ist beim Modeschuhwerk immer vorhanden.

Die Entwicklung der Schuhmode führte nun dazu, daß heute fast jeder Schuhfabrikant nach einer großen Zahl von Modellen produziert. Von einer streng einheitlichen Moderichtung kann nicht gesprochen werden. Jede Fabrik hat vielmehr ihre eigenen Modelle und bemüht sich, Formen herauszubringen, die sich von denen der Konkurrenz unterscheiden [62]).

Diese Zustände führten dazu, daß die Schuhmode als eine drükkende Last empfunden wurde. In den Fachzeitschriften, auf den Tagungen der Schuhfabrikanten- und Schuhhändlerverbände traten Klagen über Verluste infolge der „übertriebenen Mode" und Rufe nach „Reduzierung" der Schuhsortimente immer zahlreicher und heftiger auf.

Zu einem positiven Schritt führten diese Klagen im Januar 1927, wo auf besondere Anregung des Schuhgroßhandels die Errichtung des „Modeausschusses der deutschen Schuhwirtschaft" vollzogen wurde.

Vertreten sind in diesem Modeausschuß die Schuhindustrie, der Schuhgroßhandel, der Schuhkleinhandel und die Lederindustrie mit je 4 Sitzen, sowie die Vertreterschaft mit 2 Sitzen. Die Organe des Ausschusses sind die Vollversammlung, deren Mitglieder von den beteiligten Verbänden vorgeschlagen werden und der Arbeitsausschuß, dessen Aufgaben in der Erledigung der laufenden Geschäfte und Vorbereitung der Beschlüsse des Modeausschusses bestehen [63]).

Die Errichtung des Modeausschusses wurde in den Schuhfachkreisen teils zustimmend, teils skeptisch und ablehnend beurteilt. Über den eigentlichen Zweck und die Aufgabe des Ausschusses schrieb das Organ des Reichsverbandes der deutschen Schuhindustrie, die Schuhfabrikanten-Zeitung, im Dezember 1926 u. a. [64]):

[62]) Die Firma Leiser A.-G., Berlin, besaß im Frühjahr 1928 mehr als 4000 Modelle allein in Damenartikeln. Vgl. Anmerkung 19, S. 24.

[63]) Schuhfabr.-Zeitung. Jg. 1927/28.

[64]) Schuhfabr.-Zeitung, Jg. 1926, Heft 51.

„Der Modeausschuß hat die Strömungen der verschiedenen internationalen Modezentren zu überblicken, zu studieren, zu prüfen und sachkundig zu beurteilen, vor Extremen und Eintagsfliegen zu warnen, aussichtsreich erscheinende Strömungen und gute Ideen jedoch, die in der Luft liegen, zu empfehlen."

Diese weitschweifigen Sätze versprechen wenig positiven Erfolg. Dies insbesondere deshalb, weil die Arbeits- und Forschungsergebnisse nur als Empfehlungen dienen sollen.

Das Ausland hat zum Teil schon seit mehreren Jahren Modeausschüsse; so z. B. Österreich, Italien, Frankreich, England. In den Ver. Staaten bestehen seit dem Jahre 1920 vier getrennte Modeausschüsse und zwar für Schuhindustrie, Großhandel, Kleinhandel und Vertreterschaft. Diese vier Ausschüsse treten jährlich zweimal (Frühjahr und Herbst) zu einer Modekonferenz zusammen und beschließen, welche Lederarten, Lederfarben, Modellformen usw. für die Moderichtung der kommenden Saison als maßgebend veröffentlicht werden sollen. Dies geschieht in Form eines Modeberichtes.

Die Erfolge der ausländischen Modekonferenzen sind nicht ermutigend. So schreibt Ebert [65]) u. a. über die amerikanischen Verhältnisse: „Die von der Modekonferenz herausgegebenen Berichte sind in den meisten Fällen eine Aufzählung von soviel verschiedenen Artikeln, daß es kaum möglich ist, aus dieser Überfülle herauszufinden, was tatsächlich die Moderichtung der nächsten Saison sein wird."

Der internationale Zusammenschluß der Modeausschüsse wird angestrebt. Vorläufig sind aber die Schwierigkeiten innerhalb der einzelnen Länder so groß, daß die dazu notwendigen Schritte noch nicht unternommen sind.

Die praktische Tätigkeit des deutschen Ausschusses besteht vorläufig in der Erforschung der amerikanischen, englischen und französischen Moderichtungen, welche dann dem deutschen Geschmacke jeweils angepaßt werden. Jährlich zweimal, für die Frühjahrs- und Herbstmode, werden die Beschlüsse der Vollversammlungen in sogenannten Richtlinien zusammengestellt und an die Mitglieder der Schuhfachverbände verschickt.

In der Anlage (S. 76/77) sind als Beispiel die „Richtlinien für die Herbstmode 1928" aufgeführt. Man ersieht daraus, daß Vereinheitlichung und Verminderung der Zahl der Modelle noch wenig Eingang gefunden haben. Die dort aufgeführten Modeformen und Schuhfarben gehen in die Hunderte und die vorsichtige Ausdrucksweise läßt denen, die sich nach diesen Vorschlägen richten, einen weiten Spielraum.

[65]) Ebert: a. a. O. S. 130.

Die Stabilisierung der Schuhmode und damit die Ausschaltung einer Reihe von Kosten bilden ein Problem, dessen Lösung äußerst schwierig, wenn nicht unmöglich erscheint. Eine Moderichtung kann nicht einseitig von Produzent und Händler festgelegt werden. Es muß auch die Zustimmung des in Betracht kommenden Käufers vorhanden sein.

Der Weg, den der deutsche Modeausschuß beschreiten will, geht auf eine Propagierung der jeweils zusammengestellten und vorgeschlagenen Schuhmodelle. Durch regelmäßige Veranstaltungen von Schuhmodeschauen in den größeren Städten, ähnlich denen der Kleidermode, und Propaganda in Tageszeitungen, Familienzeitschriften usw. soll versucht werden, auf die Träger von Modeschuhwerk einen bestimmenden Einfluß auszuüben [66]).

Einen Konjunkturfaktor von großer Bedeutung bildet weiter die Struktur der deutschen Schuhindustrie. Im § 4 haben wir u. a. festgestellt, daß die deutsche Schuhindustrie im Vergleich zur amerikanischen Schuhindustrie sowohl in der Produktion als auch im Vertrieb eine große Zersplitterung aufweist.

Die Nachfrage nach Schuhwerk, insbesondere nach Mode- und Luxusschuhen, ist sehr elastisch. Schon eine geringe Herabsetzung der Schuhpreise hat eine Erhöhung der Konsummenge zur Folge. In dem Kalkulationsbeispiel (§ 8) haben wir gezeigt, daß das Leder 61% der Gestehungskosten des fertigen Schuhes beansprucht. Dieser Prozentsatz ist wesentlich vermindert, bei dem Preise, welchen der Konsument und Träger des Schuhes bezahlt.

Zu jenen 100% Gestehungskosten können durchschnittlich hinzugerechnet werden: 5% Fabrikationsgewinn und 30—45% Zuschlag des Kleinhändlers. Geht die Ware über den Großhändler, so können veranschlagt werden: 3—5% Fabrikationsgewinn, 10—20% Großhandelszuschlag und 20—30% Kleinhandelszuschlag. Zu den Gestehungskosten kommen also durchschnittlich 45% Gesamtzuschlag. Diese Tatsache zeigt, daß auf dem Gebiete des Vertriebes erhebliche Kostenfaktoren liegen.

Die Lösung des Problemes einer Kostensenkung in Fabrikation und Vertrieb ist infolge der großen Zersplitterung äußerst schwierig. Grundsätzliche Voraussetzung dafür ist eine umfassende Reduzierung in der Zahl der Schuhmodelle. Ist diese Voraussetzung erfüllt, so kann an eine Zusammenfassung der Aufträge nach den einzelnen Sortimenten gegangen werden. Hier stehen sich Schuhfabriken, Großhändler und Kleinhändler gegenüber. Mindestens

[66]) Die Frage der Aufbringung der hierfür notwendigen Mittel, welche nicht gering sind, ist noch nicht gelöst. (Nach privaten Angaben des Vorsitzenden des deutschen Modeausschusses der Schuhwirtschaft).

eine dieser drei Gruppen muß in sich geschlossen sein und zum Handeln vorgehen.

Bei den Schuhfabriken kann dies in Form von Produktionskartellen mit Zentralverkaufsgenossenschaften geschehen [67]). Bei einem geschlossenen Vorgehen des Großhandels ist das amerikanische Beispiel, d. h. Aufkauf sämtlichen Schuhwerks und alleinige Weiterleitung an den Kleinhandel, am zweckmäßigsten. Die dritte Art des Vorgehens, welche auf der Kleinhändlerschaftinitiative beruht, schaltet den Großhandel vollständig aus und sieht den Bezug der Ware bei Zentraleinkaufsgenossenschaften vor.

Derartige Probleme, welche in Schuhfachkreisen schon seit Jahren erörtert werden, erfordern zu ihrer Lösung, neben dem geschlossenen Vorgehen von mindestens einer Gruppe, vor allen Dingen Kapital.

Ein geschlossenes Vorgehen begegnet großen Schwierigkeiten wegen der großen Zahl der Beteiligten in jeder dieser drei Gruppen. Die Kapitalaufbringung zur Durchführung eines derartigen Schrittes ist infolge der krisenhaften Lage des Geschäftszweiges ebenfalls außerordentlich schwierig.

Für eine erfolgreiche Durchführung am ehesten geeignet ist der Schuhgroßhandel. Seine Stellung zwischen Fabrik und Kleinhandel verschafft ihm in gewisser Beziehung eine Unabhängigkeit nach beiden Seiten. Hinzu kommt weiter, daß die Zahl der Köpfe wesentlich niedriger ist als die der Produzenten und Kleinhändler. Hemmend wirkt beim Großhandel jedoch der relativ geringe Einfluß, den er innerhalb des Geschäftszweiges besitzt. Er übernimmt gegenwärtig, wie bereits früher ausgeführt, nur 15—20% der deutschen Gesamtproduktion zur Weiterleitung an den Kleinhandel.

Eine weitere Quelle krisenhafter Störungen in der deutschen Schuhindustrie bildet die starke Übersetzung des Geschäftszweiges. Nach der Produktionsstatistik des Reichsverbandes wurden im Jahre 1927, dem Jahre des Aufschwungs, rund 61 Mill. Paar Lederschuhe produziert. Die Produktionsfähigkeit in diesem Jahre betrug jedoch bei normalem Achtstundentag zirka 100 Mill. Paar. Rund 39 Mill. Paar Schuhe hätten demnach mehr hergestellt werden können, so daß die Produktionskapazität nur zu ungefähr 61% ausgenützt war [68]).

Das Brachliegen großer Teile von Produktionsanlagen wirkt auf die Preisgestaltung ungünstig. Auch nicht im Betrieb befindliche Anlagen verfallen der Veraltung und die Unternehmung ist bestrebt, Zinsen und Abschreibungsquoten dieser brachliegenden Teile auf die Verkaufspreise zu schlagen.

[67]) Vgl. hierzu Ausführungen S. 25 ffe.
[68]) Nach Angaben des Reichsverb. der deutschen Schuhindustrie.

Eine Folge der starken Übersetzung besteht darin, daß leicht Preiseinbrüche vorkommen können. Schwächer fundierte Unternehmungen sind mitunter gezwungen, das zu Lohnzahlungen, Erfüllung von Wechselverbindlichkeiten usw. benötigte Bargeld auf irgend eine Weise zu beschaffen. Häufig geschieht dies durch Losschlagen von Warenposten unter den Selbstkostenpreisen. Diese Warenverschleuderungen sind in der Schuhindustrie eine bekannte Erscheinung. Sie tragen mit dazu bei, daß die allgemeine Unsicherheit in der Preis- und Absatzgestaltung des Geschäftszweiges erhöht wird.

Die Ursachen der starken Übersetzung liegen u. a. in der leichten Erstellbarkeit einer Schuhfabrik. Die Errichtung einer Schuhfabrik erfordert relativ wenig Kapital. Räume und Maschinen [69]) können gemietet werden, und die Lederindustrie gewährt im allgemeinen lange Zahlungsziele.

Ein weiterer Grund, weshalb die Schuhindustrie eine andere Konjunkturgestaltung als die Gesamtindustrie aufweist, liegt in der ungünstigen Entwicklung der Schuhaußenhandelsbilanz, auf die in dem nächsten Kapitel eingegangen werden soll.

§ 11. Der Schuhaußenhandel in den Jahren 1924—28 unter besonderer Berücksichtigung der tschechoslowakischen Konkurrenz.

Der Außenhandel der deutschen Schuhindustrie hat in den Jahren 1924—28 eine Entwicklung genommen, die von dem Außenhandel der deutschen Gesamtwirtschaft abweicht. Die deutsche Schuhausfuhr ging zurück, während die Einfuhr von Schuhwerk stark zunahm und im Jahre 1928 viermal so hoch war wie im Jahre 1924.

Die deutsche Ein- und Ausfuhr an Schuhwerk mit Ledersohlen betrug in den Jahren 1913 und 1924—28 jeweils in 1000 M. bzw. RM. [70]):

Jahr	Einfuhr-Wert	Ausfuhr-Wert	Saldo
1913	10 606	28 593	+ 17 987
1924	10 092	31 101	+ 21 009
1925	14 721	30 354	+ 15 633
1926	16 650	19 527	+ 2 877
1927	30 500	24 069	— 6 431
1928	41 199	25 185	— 16 014

[69]) Vgl. Anmerk. 49, S. 46.

[70]) Sämtliches Zahlenmaterial in diesem § ist, wenn nichts anderes angegeben ist, entnommen aus den Jahresberichten des Reichsverb. von 1924 bis 1929 und aus der Schuhfabrikanten-Zeitung Jg. 1929—1929.

Aus dieser Darstellung ist zu ersehen, wie der Aktivsaldo im Jahre 1924 in Höhe von 17,9 Mill. zurückgeht auf 2,8 Mill. im Jahre 1926. Diese Entwicklung geht 1927 und 1928 weiter und zeigt in diesem Jahre einen Passivsaldo in Höhe von 6,3 bzw. 16,0 Mill. RM.

Die Gesamteinfuhr ist von 10,09 Mill. RM. im Jahre 1924 auf 41,19 Mill. RM. im Jahre 1928 gestiegen. Die Ausfuhr dagegen zeigt einen Rückgang von 31,1 Mill. RM. im Jahre 1924 auf 19,5 im Jahre 1926 und von da ab ein leichtes Ansteigen auf 24,06 und 25,18 Mill. RM. in den Jahren 1927 und 1928.

Ein Vergleich der Jahre 1924/28 mit dem Vorkriegsjahr 1913 muß insofern berichtigt werden, als in den Ausfuhrziffern 1924/28 auch die Ziffern derjenigen Schuhwaren enthalten sind, die nach den ehemals deutschen Gebieten (Elsaß-Lothringen, Saargebiet, Memelland, Danzig; an Polen abgetretene Gebietsteile usw.) ausgeführt worden sind. In den Jahren 1924/25 betrug die Ausfuhr nach diesen Gebieten 25—30% der gesamten deutschen Schuhausfuhr. Es ist daher festzustellen, daß die Ausfuhrziffern von 1913 in den Jahren 1924/28 nicht erreicht worden sind.

Die wertmäßige Darstellung der Außenhandelsziffern soll ergänzt werden durch eine mengenmäßige Aufführung in den einzelnen Monaten. Bei der Einfuhr werden außerdem die aus der Tschechoslowakei eingeführten Schuhwaren in den Jahren 1925 bis 1928 aufgeführt. Die tschechoslowakische Einfuhr hat eine besondere Bedeutung und wird weiter unten Gegenstand gesonderter Betrachtung sein.

Es betrug die monatliche Ein- und Ausfuhr von Lederschuhwerk mit Ledersohlen von 1924/28 in 1000 Paaren:

	1924		1925			1926		
				dav. a. d.			dav. a. d.	
	Einf.	Ausf	Einf.	Tschech.	Ausf.	Einf.	Tschech.	Ausf.
Januar	8,6	327,9	96,7	11,8	501,3	46,2	19,3	179,1
Februar	32,4	436,4	93,3	13,3	403,5	61,6	23,9	208,4
März	79,8	303,8	336,4 [71])	18,7	437,7	88,0	46,0	268,5
April	104,0	340,7	96,5	34,6	378,2	126,2	64,6	188,4
Mai	104,2	306,6	106,8	45,6	352,2	212,5	146,0	140,8
Juni	105,8	233,1	105,0	26,7	209,0	169,2	118,6	130,5
Juli	70,1	247,5	82,1	24,4	168,1	99,1	54,4	110,6
August	34,5	276,3	66,7	23,2	137,5	90,0	33,3	139,0
September	35,0	276,4	77,6	35,7	194,9	137,9	78,6	151,4
Oktober	49,6	364,4	89,0	39,7	278,4	170,1	87,4	194,1
November	54,8	349,2	126,7	32,3	264,9	173,8	106,5	162,6
Dezember	54,5	511,4	62,3	22,0	248,7	137,7	80,4	223,8
insges. [72]):	733,8	3974,2	1339,6	329,5	3574,9	1511,3	861,8	2070,6

[71]) Einschließl. 250 000 Paar alte engl. Militärschuhe.

[72]) Nicht abgerundete Zahlen.

	1927			1928		
	Einf.	dav. a. d. Tschech.	Ausf.	Einf.	dav. a. d. Tschech.	Ausf.
Januar	127,6	80,1	138,0	204,7	140,2	148,1
Februar	201,7	141,9	190,0	377,6	267,9	200,8
März	262,6	177,5	224,4	576,0	431,6	227,5
April	260,0	160,7	217,8	679,0	537,2	190,6
Mai	353,7	268,2	188,5	664,4	506,2	152,5
Juni	344,9	253,7	135,5	525,8	388,5	125,2
Juli	219,8	145,8	152,5	254,8	191,6	117,4
August	242,4	162,8	160,0	191,4	136,1	161,9
September	277,7	184,4	209,0	266,8	192,9	191,7
Oktober	257,7	163,1	219,8	210,4	144,4	155,3
November	217,9	135,5	193,1	152,0	102,3	161,5
Dezember	179,7	111,7	207,0	107,2	66,3	158,9
insges.[72]):	2946,2	1989,2	2237,2	4210,6	3106,4	1991,9

Die graphische Darstellung auf S. 78 veranschaulicht diese Zahlenreihen.

Im folgenden soll nun so vorgegangen werden, daß zuerst die Ausfuhr im Besonderen und darnach die Einfuhr unter spezieller Berücksichtigung der tschechoslowakischen Konkurrenz betrachtet werden.

Die Ausfuhr im Besonderen.

Die deutsche Schuhindustrie ist auf die Ausfuhr angewiesen. Wir haben im vorhergehenden Kapitel festgestellt, daß ihre Produktionskapazität nur zu ungefähr 61% ausgenützt ist. Der deutschen Schuhausfuhr stehen jedoch erhebliche Schwierigkeiten im Wege. Zum einen ist es die stärkere Belastung der deutschen Industrie mit Steuern, Abgaben u. dgl., welche ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte gegenüber ausländischen Industrien schwächt. Zum andern begegnet der deutsche Schuh fast überall hohen Schutzzöllen.

Die folgenden Tabellen, welche die Zollsätze verschiedener Länder aufführen, sollen das letztere bestätigen. Wir unterscheiden dabei Staaten, die Paarzölle (Tabelle a) und solche, die Wertzölle (Tabelle b) erheben[73]).

[72]) Nicht abgerundete Zahlen.
[73]) Laut Zolltarif des Reichsverbandes vom Jahre 1927.

Tabelle a.

Zollbelastung pro Paar in Mark und Pfennigen:

Länder	Herren-sportstiefel	Herren-Schnürschuhe	Damen-schuhe	Damen-Pumps u. Lackschuhe
Deutschland	1,89	0,95	1,0	0,72
Norwegen	8,80	3,1—7,0	2,2—4,9	3,56
Schweiz	3,22	1,54	1,07	0,77
Österreich	2,13	1,06	0,74	0,84
Ungarn	3,8—4,6	3,8—4,6	3,8—4,6	3,4—3,8
Rumänien	16,0—20,4	10,5—11,5	8,0—13,3	9,72
Polen, Danzig	2,6	5,4	6,4	9,6
Finnland	2,8	1,0	0,7	2,8
Litauen u. Memelland	1,2	5,3	5,3—8,2	14,3
Jugoslawien	7,1	3,1	3,5	3,8
Italien	6,2	1,2	0,8	0,64
Schweden	14,9	5,3	3,7	2,6
Tschechoslowakei	4,2	1,9	2,4	1,7

Tabelle b.

Wertzollbelastung in Prozenten:

Dänemark	9—11	Südafr. Union	30	Canada	30
Holland	8	Brit. Indien	15	Niederl. Indien	12
Frankreich	20—25	Kamerun	15	Japan	100
Ägypten	8	Irland	15	Belg. Kongo	20
Persien	15	Liberia	15	Neufundland	55
Palästina	12	Australien	45	Brit. Ostafrika	20

Die Besprechung der Zollsätze im einzelnen erübrigt sich. Man sieht, daß hier zum großen Teil Zollmauern vorhanden sind, die von keiner fremdländischen Schuhindustrie überbrückt werden können. Die Tabelle a zeigt außerdem, daß Deutschland die niedersten Zölle erhebt. Der deutsche Zollsatz stammt aus dem Jahre 1902 und ist seitdem nicht geändert worden. In Prozente umgerechnet beträgt der deutsche Schuhzoll 4—7%.

Zu erwähnen ist weiter, daß für Rußland zurzeit ein Einfuhrverbot für Schuhwerk besteht. Die Verein. Staaten und England erheben keine Schuhzölle. Jedoch besteht in diesen Ländern für eingeführte Schuhwaren ein Zwang zur Markierung des Herkunftslandes. Diese Maßnahme ähnelt, wie weiter unten die Gestaltung der deutschen Ausfuhr nach England zeigen wird, sehr stark einem Schutzzoll.

Die wichtigsten überseeischen Absatzmärkte für deutsches Schuhwerk waren vor dem Kriege die südamerikanischen Länder und unsere ehemaligen Kolonien in Südafrika. Diese Märkte konnten nach dem Kriege nicht wieder gewonnen werden. Die Vereinigten Staaten, welche ihren Schuhexport während des Krieges enorm steigerten, haben die Herrschaft auf den südamerikanischen Märkten, während unsere ehemaligen Kolonien hauptsächlich durch England mit Schuhwerk versorgt werden. Hinzu kommt außerdem, daß die genannten Einfuhrländer während des Krieges ihre eigenen Schuhindustrien errichteten, bzw. ausbauten. So führt Siegel[74]) u. a. als Beispiele an: „Argentinien, das seine erste Schuhfabrik im Jahre 1903 errichtet hatte, hat sich während des Krieges so hervorragend entwickelt, daß seine Einfuhr von 1 483 440 Paar Schuhen im Jahre 1913 auf 245 904 Paare im Jahre 1919 zurückging und im Jahre 1926 nur noch in einer geringen Menge von Luxusschuhen bestand. Der hohe Schutzzoll von 40% des Wertes hat das Seine zu dieser Entwicklung beigetragen. Die zirka 450 Schuhfabriken mit ihren 40 000 Arbeitern sind heute in der Lage, den Bedarf des Landes allein zu decken. In Brasilien ist die Schuh- und Stiefelproduktion inklusive der Sandalenerzeugung von 4 579 429 Paar im Jahre 1912 auf 19 389 018 Paar im Jahre 1922 gestiegen. Südafrika (Burenstaaten), das 1915/16 insgesamt 58 Schuhfabriken mit 1662 Arbeitern hatte, zählte 1921/22 148 Schuhfabriken mit 3289 Arbeitern."

Ungefähr 90% der gesamten deutschen Schuhausfuhr gingen in den Jahren 1924/28 nach europäischen Ländern. Die wichtigsten Abnehmerländer einschließlich der bezogenen Mengen gehen aus der folgenden Übersicht hervor[75]).

[74]) Siegel a. a. O. S. 61.

[75]) Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1929, Heft 40.

Ausfuhr von Lederschuhwerk in den Jahren 1924 bis 1928 unter Berücksichtigung der wichtigsten Abnehmerländer:

	1924		1925		1926	
	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %
alle Länder zus.:	3920	100	3574	100	2070	100
Schweiz	150,4	3,8	130,8	3,9	183,1	8,9
Dänemark	586,5	15,0	506,3	14,2	433,7	21,2
Norwegen	425,0	10,8	352,9	9,9	319,9	15,5
Österreich	357,5	9,1	426,4	11,9	177,9	8,6
Saargebiet	291,9	7,3	85,7	2,4	9,1	0,4
Niederlande	215,4	5,5	158,7	4,4	99,3	4,8
Tschechoslowakei	6,9	0,2	—	—	11,6	2,7
Ungarn	33,6	0,9	52,9	1,5	56,6	2,7
Danzig	394,4	10,0	326,2	9,1	100,0	4,8
Frankreich o. Els.-Lothr.	—	—	1,9	0,0	0,9	0,0
Italien	49,2	1,3	18,1	0,5	18,8	0,9
Großbritannien	231,5	5,9	396,1	11,1	159,1	7,7
Ägypten	50,7	1,3	35,1	1,0	44,3	2,1
Finnland	75,5	1,9	32,1	0,9	19,1	0,9
Memelland	85,3	2,2	74,3	2,1	35,9	1,7
Persien	12,8	0,3	11,1	0,3	29,5	1,4
Litauen	115,9	3,0	99,5	2,8	18,3	0,9
Palästina	10,4	0,3	16,3	0,5	17,2	7,8
Jugoslawien	24,6	0,6	19,6	0,5	24,7	1,7
Ver. Staat. v. Amerika	64,4	1,6	263,2	7,4	217,2	10,5
Poln. Oberschlesien	340,6	8,7	219,4	6,1	—	—
Ostpolen	72,5	1,9	119,0	3,3	—	—
Westpolen	57,5	1,5	109,1	3,1	—	—
Rumänien	80,6	2,1	30,7	0,9	19,1	0,9

	1927		1928	
	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %
alle Länder zus:	2283	100	2061	100
Schweiz	290,8	13,1	394,0	19,1
Dänemark	519,3	22,7	343,4	16,7
Norwegen	460,6	20,4	334,9	16,2
Österreich	151,9	6,8	175,0	8,5
Saargebiet	75,0	3,3	172,9	8,4
Niederlande	82,4	3,6	82,0	4,0
Tschechoslowakei	56,6	2,5	79,4	3,9
Ungarn	59,5	2,6	56,0	2,7
Danzig	71,6	3,1	46,0	2,2

	1927		1928	
	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %
Frankreich o. Els.-Lothr.	9,3	0,4	42,4	2,1
Italien	26,4	1,2	30,8	1,5
Großbritannien	144,3	6,3	28,3	1,4
Ägypten	31,5	1,4	25,9	1,3
Finnland	18,5	0,8	20,4	1,0
Memelland	25,1	1,1	17,2	0,8
Persien	14,1	0,6	16,5	0,8
Litauen	20,1	0,9	13,7	0,7
Palästina	20,4	0,9	12,8	0,6
Jugoslawien	14,8	0,7	10,9	0,5
Ver. Staat. v. Amerika	49,4	2,2	—	—
Poln. Oberschlesien	—	—	—	—
Ost- und Westpolen	—	—	—	—
Rumänien	16,7	0,7	—	—

Die bedeutendsten Abnehmerländer sind Dänemark, Norwegen und die Schweiz. Der Anteil dieser drei Länder an der Gesamtausfuhr beträgt in den Jahren 1924—28 in %: 29,6, 28,0, 45,6, 56,2 und 52,0%. Während die Ausfuhrmenge nach den beiden nordischen Ländern etwas zurückging, ist die Ausfuhr nach der Schweiz ständig, in ungefährer Höhe dieses Mengenausfalles gestiegen.

Von den übrigen Ländern sind zu erwähnen Österreich, bei welchem die Ausfuhr aus Deutschland ab 1926 um etwa die Hälfte sank. Einen erheblichen Rückgang hatte auch die Ausfuhr ins Saargebiet zu verzeichnen. Mit dem Inkrafttreten des Saarzollabkommens am 1. April 1928 ist die Ausfuhr wieder wesentlich gestiegen. Die Ausfuhr nach Polen, welche in den Jahren 1924 und 1925 den zweiten Platz unter den Abnehmerländern hatte, ist wegen des Zollkrieges in den darauffolgenden Jahren fast gänzlich zum Stillstand gekommen. Da auch Danzig zum polnischen Zollgebiet gehört, ist die Ausfuhr nach dort ebenfalls abgebrochen.

Wichtige Abnehmerländer waren von 1924—1926 Großbritannien und die Vereinigten Staaten. In den Jahren 1927 und 1928 ist die Ausfuhr nach diesen Staaten sehr stark gesunken und insbesondere im Jahre 1928 fast belanglos.

Der starke Rückgang der Ausfuhr nach England von 144 359 Paar im Jahre 1927 auf 28 340 im Jahre 1928 hat seinen Grund in einer Kampagne der englischen Industrie und Verbraucherschaft gegen die Bevorzugung ausländischer Waren. Die Wirkung davon war die Erlassung eines Gesetzes, nach welchem eingeführte

Schuhwaren nur verkauft werden dürfen, wenn dieselben eine Bezeichnung des Herkunftslandes tragen [76]).

Die Werbetätigkeit für einheimische Waren wird in fast allen europäischen und außereuropäischen Ländern betrieben. Mit Hilfe der Presse, des Kinos, durch Ausstellungen, Gründung von Vereinigungen zur Bevorzugung inländischer Produkte usw. wird für den Gebrauch der einheimischen Erzeugnisse propagiert [77]).

Diese angeführten Tatbestände lassen zur Genüge erkennen, welch erhebliche Schwierigkeiten und Hemmungen dem deutschen Schuhexport im Wege stehen.

Eine weitere Ursache für das Darniederliegen der deutschen Schuhausfuhr liegt in dem Vordringen der tschechoslowakischen Konkurrenz auf dem Weltmarkte. Diese Tatsache soll im Zusammenhang mit der tschech. Einfuhr nach Deutschland im folgenden besprochen werden.

Die Einfuhr unter besonderer Berücksichtigung der tschechoslowakischen Konkurrenz.

Infolge niedriger Schuhzölle stand Deutschland von jeher der Schuheinfuhr fremder Länder offen. Die deutsche Schuhindustrie war jedoch technisch und organisatorisch den fremdländischen Schuhindustrien zum mindesten ebenbürtig, so daß die Einfuhr in mäßigen Grenzen blieb. Sie betrug 1913 und 1924 je ungefähr 10 Mill. Mark. Von dem Jahr 1925 an setzte jedoch eine starke Steigerung der Schuheinfuhr ein. Insbesondere die Tschechoslowakei konnte ihren Schuhexport nach Deutschland enorm vergrößern. Mengenmäßig verteilte sich die Schuheinfuhr von 1924—28 folgendermaßen:

Jahr	Ges.-Einfuhr in Paaren	Anteil der Tschech.	in %	Anteil der and. Länder	in %
1924	730 087	81 071	11	659 016	89
1925	1 339 523	329 567	25	1 015 956	75
1926	1 556 973	861 830	56	695 143	44
1927	2 992 145	1 989 214	66	1 002 931	34
1928	4 256 653	3 106 470	73	1 150 183	27

[76]) Dieses Gesetz wurde im August 1928 erlassen. (Schuhfabrik.-Ztg., Heft 5, Jg. 1929.)

[77]) In Italien z. B. erklärte der Finanzminister 1926 und 1927 in öffentlicher Parlamentssitzung u. a., daß jeder Italiener, der ausländische Waren kauft, die auch im Inland hergestellt werden, als wirtschaftlicher Landesverräter und jeder Kaufmann, der gegen die Bestrebungen der Regierung auf diesem Gebiet verstößt, als Fahnenflüchtiger der italienischen Volkswirtschaft zu gelten hat. (Jahresbericht des Reichsverb. 1927/28.)

Die wichtigsten Einfuhrländer neben der Tschechoslowakei sind: Belgien, Österreich, Großbritannien, Schweiz und die Niederlande. Die deutsche Schuheinfuhr 1924/28 verteilte sich auf diese Länder einschließlich der Tschechoslowakei:

	1924		1925		1926	
	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %
alle Länder zus:	733,8*	100	1339,6	100	1511,3	100
Tschechoslowakei	81,07	11	329,5	25	861,8	56
Belgien	—	—	33,5	2,5	105,6	7
Österreich	126,6	18	121,9	9	134,3	9
Großbritannien	56,5	8	318,6[78])	24	46,4	3
Schweiz	41,4	6	107,8	8	105,1	7
Niederlande	144,9	20	92,4	7	50,4	3

	1927		1928	
	in 1000 P.	in %	in 1000 P.	in %
alle Länder zus.:	2946,2	100	4210,6	100
Tschechoslowakei	1989,2	66	3106,4	73
Belgien	221,3	8	250,6	6
Österreich	258,9	9	231,4	6
Großbritannien	63,3	2	179,5	4
Schweiz	155,5	5	167,8	4
Niederlande	92,2	3	178,0	4

Im Vergleich mit der Einfuhrmenge aus der Tschechoslowakei stehen die übrigen Länder weit zurück. Immerhin ist festzustellen, daß Belgien seine Einfuhr von 33,5 Tausend Paar im Jahre 1925 auf 250,6 Tausend Paar im Jahre 1928 erhöhte. Österreich steigerte die Ausfuhr nach Deutschland von 126,6 im Jahre 1924 auf 231,4 Tausend Paar im Jahre 1928. Ähnliche Steigerungen weisen auch die anderen Länder, Großbritannien, Schweiz und Niederlande auf. Bei sämtlichen Ländern ist die Schuhausfuhr nach Deutschland im Jahre 1928 höher als im Jahre 1924, teilweise beträgt sie sogar ein Mehrfaches.

Die Ursachen der gewaltigen Einfuhrsteigerung in den Jahren 1925/28 sind verschiedener Art. Notwendige Voraussetzung zu deren Untersuchung ist, daß klargelegt wird, um welche Arten von Schuhwerk es sich bei der Einfuhr handelt. Wir unterscheiden dabei: Schweres Lederschuhwerk im Paargewicht von 1200 g

*) Anmerkung: Die Abweichungen in den Gesamteinfuhrziffern der Jahre 1924 und 1926/28 auf den Tabellen Seite 65 u. 68 sind darauf zurückzuführen, daß jeweils die Paarzahlen der als Rückwaren über die deutschen Zollgrenzen gegangenen Schuhwaren nicht in Abzug gebracht worden sind.

[78]) Einschließlich 250 000 Paar alte engl. Militärstiefel.

und darüber, mittelschweres Lederschuhwerk im Paargewicht von 601—1200 g, und leichtes Lederschuhwerk im Paargewicht von 600 g und darunter. So setzte sich die Einfuhr von 1924/28 folgendermaßen zusammen:

	1924	1925	1926	1927	1928
	in 1000 Paar				
Schweres Lederschuhwerk im Paargewicht von 1200 gr. und darüber	100,8	311,0 [79])	36,1	34,2	35,9
Mittelschweres Lederschuhwerk im Paargewicht von 601—1200 gr. . . .	315,5	383,0	282,5	445,9	496,6
Leichtes Lederschuhwerk im Paargewicht von 600 gr. und darunter	313,6	645,4	1238,2	2511,9	3723,9
Insgesamt	730,0	1339,5	1556,9	2992,1	4256,6

Die Darstellung zeigt, daß die Einfuhr von schwerem Lederschuhwerk von 100,8 Tausend Paar im Jahre 1924 auf 35,9 Tausend Paar im Jahre 1928 zurückgegangen ist. Mittelschweres Schuhwerk verzeichnet von 1924/28 eine Steigerung von 315,5 Tausend auf 496,6 Tausend Paar. Die größte und eigentliche Zunahme finden wir bei der Gattung leichtes Lederschuhwerk. Hier stieg die Einfuhr von 313,6 Tausend Paar im Jahre 1924 auf 3723,9 Tausend Paar im Jahre 1928. Die Steigerung beträgt somit mehr als das Zehnfache.

Durch die allgemeine Erhöhung der Häute-, Leder- und Schuhpreise (vgl. § 8 und §9) ging die Nachfrage auf dem deutschen Inlandsmarkte von teurem Qualitätsschuhwerk auf leichtes und billiges Massenschuhwerk über.

Insonderheit der Großteil der deutschen Konsumenten von Modeschuhwerk legte weniger Wert auf Qualität und Haltbarkeit, als vielmehr auf Farbe und Form des Modeartikels. Ein Beispiel dafür bietet die Ausbreitung der Sandalettenmode in den Jahren 1927 und 1928. Trotz der fast durchweg minderwertigen Qualität (schlechte Oberteile, dünne Sohlen usw.) fand die Sandalette, insbesondere in der Großstadt, reißenden Absatz.

Dieser Nachfrageänderung hat sich die deutsche Schuhindustrie, welche im allgemeinen gutes und vornehmes Qualitätsschuhwerk herstellt, nicht voll anzupassen vermocht. Einerseits erforderte die technische Umstellung auf leichtes Schuhwerk Kapital. Andererseits war in der deutschen Schuhindustrie vielfach eine unver-

[79]) Einschl. 250 000 Paar alte engl. Militärstiefel.

kennbare Abneigung vorhanden gegen das Produzieren von Schuhwerk, welches nur auf allerniederste Preise und wohlgefälliges äußeres Aussehen abgestellt war.

Als besonderes Moment kommt weiter hinzu, daß die eingeführten Schuhwaren zum größten Teil unter wesentlich anderen Produktionsbedingungen hergestellt wurden. Dies betrifft vor allem die tschechoslowakische Schuhindustrie, auf die im folgenden eingegangen werden soll.

Die Tschechoslowakei besitzt heute noch, neben einigen wenigen unbedeutenden europäischen Ländern, aus der Zeit des Krieges, ein Rohhäute- und Fellausfuhrverbot [80]). Die im Inland anfallenden Häute und Felle stehen auf diese Weise restlos der tschechoslowakischen Schuhindustrie zur Verfügung. Durch dieses Ausfuhrverbot ist die Verbindung mit dem Welthäutemarkt empfindlich gestört. Als Folge davon haben wir, daß die tschechischen Rohhäute- und Fellpreise im allgemeinen niedriger sind, als die Weltmarkthäutepreise und geringere Schwankungen als die letzteren aufweisen.

Als weitere Tatsache kommt hinzu, daß die tschechische Einfuhr nach Deutschland fast ausschließlich von einer Unternehmung, der Schuhfabrik Bata in Zlin, stammt. Dieses Unternehmen ist die größte Schuhfabrik des Kontinents und beschäftigte 1927 zirka 9000 Arbeiter [81]).

Der Besitzer dieser Fabrik, Th. Bata, neuerdings der „tschechische Ford" genannt, hält die Schuhindustrie der ganzen Welt in Atem und ist im Begriff, wie seinerzeit Henry Ford den Automobilweltmarkt, den Schuhweltmarkt entscheidend zu beeinflussen. In seinem Betriebe hat er eine Leistung vollbracht, die ans Unglaubliche grenzt. Ohne Bankkapital in Anspruch zu nehmen und fast ohne Vermehrung der Belegschaft wurde innerhalb dreier Jahre die Produktion von

3 000 000 Paar im Jahre 1924
auf 22 500 000 Paar im Jahre 1927

gesteigert [82]).

Während in der deutschen, englischen und amerikanischen Schuhindustrie 3—4 Paare Tagesproduktion pro Kopf der Belegschaft als gute Leistung gilt, beträgt die tägliche Produktion bei Bata 10—12 Paare pro Kopf [83]). Den Weg, auf dem Bata zu dieser Produktionsleistung gekommen ist, nennt er „sein System".

[80]) Jahresbericht des Reichsverb. 1927/28, S. 18.
[81]) Bata: Neue Wege. Brünn-Prag 1928, S. 71.
[82]) Philipp, R.: „Der unbekannte Diktator Thomas Bata", Berlin-Wien, 1928, S. 11.
[83]) Philipp, R.: „Der unbekannte Diktator Thomas Bata", Berlin-Wien, 1928, S. 38.

Dieses System ist viel umstritten. In der deutschen Schuhindustrie wird es als „starke Schmutzkonkurrenz" [84]) bezeichnet. Die deutschen und ausländischen Schuharbeitergewerkschaften nennen es „Schwitzsystem" und „soziales Dumping" [85]). Bata selbst nennt es ein „System der Selbstverwaltung und Gewinnbeteiligung."

Die Veröffentlichungen über Bata und dessen System bedürfen in mancher Beziehung noch der vollen Klärung, da teilweise Widersprüche vorhanden sind.

Zusammenfassend kann über die Verhältnisse bei Bata folgendes gesagt werden [86]):

Das Bata'sche Unternehmen ist aufgeteilt in zirka 250 selbständige Betriebe. An der Spitze jedes dieser Betriebe steht ein Abteilungsleiter, auf dessen Rechnung und Verantwortung in seiner Abteilung gearbeitet wird. Bata erklärt die Stellung dieses Mannes als die eines Pächters, der mit geliehenem Kapital (Werkstatt, Maschinen, Kraft usw.) an Produkten vermittelst des Veredelungssystems arbeitet.

Diese selbständigen Abteilungen handeln miteinander. Sie schließen Handelsverträge und Kaufabkommen gegenseitig ab und betrachten die Nachbarabteilungen als fremde Kontrahenten. Sie machen ihre Offerten mit Voranschlag und Lieferfristbestimmungen, verlangen und zahlen Lagerzins und Strafgeld für Verdienstentgang im Falle der Nichteinhaltung der abgeschlossenen Verträge.

Die Selbständigkeit der einzelnen Betriebe besteht jedoch nur formal. Die Kalkulationsabteilung und die Direktion kontrollieren die Verträge und bewilligen nach eigenem Ermessen die Höhe des Anteils jeder Abteilung am Preise des Fertigproduktes. Jeden Abend zwischen 5 und 7 Uhr findet eine Art Börse statt, bei der die Abteilungsleiter und die Direktoren zusammenkommen und ihre Erzeugnisse untereinander verkaufen.

[84]) Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1928, Nr. 74.
[85]) Jahrbuch des Zentralverbandes der deutschen Schuhmacher, Nürnberg 1927.
[86]) Zusammengestellt nach: Bata „Neue Wege", Denkschrift der Firma an die deutsche Reichsregierung im Jahre 1928. Michligk, P.: „Dienen und Verdienen", Stuttgart 1927, S. 25—37; hier berichtet ein bedeutender Lieferant Batas, der schles. Großindustrielle Grohmann, über die Organisation des Bata'schen Betriebes. Philipp R.: „Der unbekannte Diktator Th. Bata". Dieses Buch enthält die umfassendste Darstellung des Bata'schen Systems und schwerste Anklagen gegen die dort gehandhabte Gewinnbeteiligung. Bezeichnend ist, daß Bata in einem Prozeß, den er gegen Philipp wegen der Herausgabe des Buches angestrengt hatte, unterlegen ist. Vgl. Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1929, Heft 64 u. 65.

Wie jede Werkstatt einen Anteil am Preise des Fertigfabrikates hat, aus dem diese Löhne, Zinsen und sonstige Aufwendungen decken muß, so erhält nun wieder jeder Arbeiter für den von ihm verfertigten Teil des Erzeugnisses seinen genau festgesetzten Anteil. Für jede Werkstatt und jeden Arbeiter ist eine außerordentlich hoch bemessene Mindestleistung festgesetzt. Erst die Überschreitung dieser Mindestleistung schafft die Voraussetzung für eine Beteiligung am Gewinn, der nach einem genau festgesetzten Schlüssel verteilt wird.

Die Hilfsmaterialien (Zwirn, Seife, Spiritus, Schuhpasta usw.) müssen vom Arbeiter von der Verwaltung gekauft werden, und werden später in einem vorgeschriebenen Durchschnittssatz zurückvergütet. Braucht der Arbeiter mehr von diesen Materialien als vorgeschrieben, geht davon etwas zugrunde oder verloren, so hat er den Schaden zu tragen.

Die Kontrolle der Ware ist überaus scharf und wird von eigens dazu angestellten Kontrolleuren ausgeübt. Fehlt nun z. B. bei der Ablieferung der Ware des Oberverwalters eines Schuhfabrikationsgebäudes (zirka 10 000 Paar Schuhe) auch nur eine Kleinigkeit, so erhält der Oberverwalter die gesamte Tagesproduktion zur neuerlichen Überprüfung zurück; will er das nicht, wie das gewöhnlich der Fall ist, so muß er auf seine eigenen Kosten einen Nachlaß von Kc 10.— pro Schuh gewähren, d. h. einen Verlust von 100 000 Kc (RM. 12 500.—) anerkennen. Sache des Abteilungsleiters ist es nun, diesen Verlust auf die ihm unterstellten Arbeiter abzuwälzen. Philipp[87]) bringt zahlreiche Beispiele darüber, wie am Tage der Lohnzahlung Angestellte und Arbeiter infolge der zu zahlenden Strafen mit ganz geringen Lohnbeträgen und zum Teil sogar vollständig leer ausgehen mußten.

Der Achtstundentag wird bei Bata nicht eingehalten. So berichtet Grohmann[88]) über die Arbeitszeit der Angestellten: „Um 7 Uhr früh gleichzeitig mit der Fabrik beginnt das Büro, und schon um ¾7 Uhr, wie ich persönlich beobachtet habe, ist alles auf den Arbeitsplätzen. Am Abend aber ist in dem gleichen Büro noch um 10 und 12 Uhr nachts ein gleich reger Verkehr der eigenen Angestellten, wie in anderen Betrieben um 12 Uhr mittags."

Ebenso bringt Philipp[89]) zahlreiche Beispiele, wie viele Arbeiter gezwungen sind, über die ganze Mittagspause und in den späten Abendstunden nachzuarbeiten, weil sie das sehr hoch bemessene Mindestquantum in der normalen Arbeitszeit nicht fertigbringen. Viele wurden auf den Treppen und Gängen der

[87]) Vgl. Anm. a. vorhergehender Seite.
[88]) Michligk: a. a. O. S. 33.

Fabrik schlafend gefunden, weil sie nicht mehr nach Hause konnten, oder weil die Nachtruhe sich nicht mehr lohnte.

Die Schuhgewerkschaften berichten darüber u. a.[90]): „Ein Schmerzenskind für die gesamte europäische Schuhindustrie ist die Firma Bata in Zlin. In diesem Betrieb herrschen Zustände, die wohl auf dem ganzen europäischen Kontinent kaum noch angetroffen werden. Übermäßig lange Arbeitszeit, oft bis 10 Uhr abends, auch Sonntagsarbeit, eine übermäßige Ausbeutung durch raffinierte Antreiberei, z. T. schlechte Entlohnung und dazu eine streng militärische, brutale Behandlung der Arbeiter bilden die ständigen Klagen über diesen Betrieb."

Daß ein derartiges Arbeitssystem möglich ist, liegt vor allem darin begründet, daß die Zliner Schuhfabrik in einer industriearmen Gegend liegt. „Die Belegschaft rekrutiert sich ständig aus dem unerschöpflichen Kader eines Landproletariats."[91]) Zu erwähnen ist noch, daß irgendwelche gewerkschaftlichen Einflüsse und Bestrebungen bei Bata nicht geduldet werden.

Die riesige Massenproduktion der Schuhfabrik Bata (1928 gegen 100 000 Paar täglich) kann naturgemäß nur zu einem ganz geringen Teil von dem tschechischen Inlandsmarkt aufgenommen werden. Bata ist auf die Ausfuhr angewiesen. In den meisten Ländern der Welt sucht er seine billigen Massenartikel abzusetzen. Seine Erfolge darin sind unbestreitbar. Selbst alte und leistungsfähige Schuhindustrien, wie die englische und amerikanische Schuhindustrie, verspüren den Einfluß der tschechischen Konkurrenz von Monat zu Monat stärker.

So setzte sich z. B. die Schuheinfuhr in den Vereinigten Staaten von 1924/28 folgendermaßen zusammen[92]):

Jahr	Gesamteinfuhr in 1000 Paar	davon aus der Tschechoslovakei	aus den übrigen Ländern
1924	586,6	15,8	570,8
1925	814,6	89,1	725,5
1926	1 069,7	174,2	895,5
1927	1 477,4	547,9	929,5
1928	2 616,8	1 507,4	1 109,4

Diese Darstellung zeigt, wie die tschechische Einfuhr in Amerika von 15,8 Tausend Paar im Jahre 1924 auf 1507,4 Tausend Paar im Jahre 1928, also um beinahe das Hundertfache, gestiegen ist.

[89]) Philipp, R.: a. a. O. S. 262 ffe.
[90]) Jahrbuch des Zentralverbands der Schuhmacher Deutschlands für das Jahr 1926.
[91]) Philipp, R.: a. a. O. S. 236.
[92]) Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1929, Heft 25.

Das Vordringen Bata's auf den Auslandsmärkten hat insbesondere von dem Jahre 1926 ab in den davon betroffenen Ländern heftigen Widerstand ausgelöst. Eigenartig ist dabei, daß Unternehmertum und Schuharbeitergewerkschaften im Kampfe gegen Bata als Verbündete auftreten. Zwei Forderungen sind es, die insbesondere von der deutschen, englischen und amerikanischen Schuhindustrie und Schuharbeiterschaft gestellt werden. Die erste Forderung ist die Einführung von Schutzzöllen zur Verminderung der tschechischen Einfuhr. Die zweite Forderung besteht in dem Markierungszwang der eingeführten Schuhe als tschechische bzw. Bataschuhe.

Durch entsprechende Aufklärung der Verbraucherschaft (Schilderung der Bata'schen Arbeitsverhältnisse usw.) soll der Kauf von tschechischem Schuhwerk zurückgedämmt werden.

Der Markierungszwang wurde, wie bereits erwähnt [93]), in England Anfang 1929 zum Gesetz erhoben.

Die deutsche Schuhindustrie erreichte in der Zollfrage einen Erfolg. Ende Dezember 1929 wurden die Einfuhrzölle für mittelschweres Schuhwerk (Paargewicht 601—1200 g) und für leichtes Schuhwerk (Paargewicht von 600 g und darunter) je um 133$^1/_3$% erhöht [94]).

[93]) Vgl. hierzu Ausf. S. 66 unten.
[94]) Schuhfabrikanten-Zeitung, Jg. 1929, Heft 103.

Schluß.

Überblicken wir die vorstehenden Ausführungen, so erhalten wir u. a. als Ergebnis, daß bei der Konjunkturgestaltung der Schuhindustrie in den Jahren 1924/28 von einer partiellen Konjunkturbewegung im Sinne einer zur Entwicklung der Gesamtindustrie vollständig entgegengesetzten Konjunkturbewegung [95]) nicht gesprochen werden kann.

Die Wirkung der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung auf die der Schuhindustrie zeigt sich unverkennbar in den Jahren 1924/27. Abgesehen von der ab Mai 1924 stetig niedrigeren Zahl der Vollbeschäftigten in der Schuhindustrie [96]), die in den Zeiten der Krise und Depression stark vergrößerte Abstände gegenüber der Vollbeschäftigtenziffer in der Gesamtindustrie aufweist, verzeichnet die Schuhindustrie in diesen 4 Jahren eine ähnliche Konjunkturgestaltung wie die der Gesamtindustrie.

Das Jahr 1928 ist für die Schuhindustrie ein Jahr der schweren Krise, während für die Gesamtindustrie diese Zeit ein Jahr der Stagnation und des leichten Abstieges bildet. Ohne Zweifel hat auch in diesem Jahre der leichte Abstieg in der Gesamtindustrie infolge der hohen Empfindlichkeit und geringen Widerstandsfähigkeit der Schuhindustrie mit stärkeren Rückschlägen in diesem Geschäftszweige gewirkt.

Die Konjunkturfaktoren in der Schuhindustrie, insbesondere die Preisschwankungen auf dem Häute- und Ledermarkte, die Struktur des Wirtschaftszweiges, die Gestaltung der Schuhmode und die Entwicklung des Schuhaußenhandels bilden in den Jahren 1924/27 Quellen krisenhafter Störungen. Zur Entfaltung einer speziellen Krise führen diese Faktoren jedoch erst im Jahre 1928. Beigetragen zu dieser Schuhindustriekrise hat zu einem guten Teil die Überschwemmung des deutschen Schuhmarktes mit tschechischem Schuhwerk [97]).

[95]) Vgl. § 3, Seite 17 ffe.
[96]) Vgl. hierzu graph. Darstellung Seite 78.
[97]) Vgl. hierzu graph. Darstellung Seite 79.

Richtlinien des Modeausschusses der deutschen Schuhwirtschaft für die Herbstmode 1928.

Damen-Schuhwerk.

1. Gesellschaftsschuhe:

Material: Feinfarbiges Chevreaux in helleren und gedeckten Nuancen,
Wildleder schwarz.
Lack schwarz,
Atlas, Rips und Moiré in schwarz und farbig,
Brokat in Silber und Gold in mittleren Preislagen,
Gold- und Silberleder,
Wenig Stickereien,
Für Trotteurformen wird auch feinfarbiges, leichtes Boxcalf in den vorgeschlagenen Modefarben Verwendung finden.
Leistenformen: Abgerundete und spitze Formen.
Absätze: 4½ bis 6 cm geschweifte und steile Formen, vereinzelt auch niedrige Absätze.
Modelle: Vorwiegend Einspangenschuhe, auch mit seitlich tiefem Ausschnitt.
Auch Kreuzspangen mit schmalen Spangen.
Pumps mit Agriffen, Molière-Pumps.
Farben: Siehe Farbenkarte.
Bemerkung: Der Herbst 1928 dürfte die vornehme Kombination bei harmonischer Farbenzusammenstellung in ruhiger Linie bringen. Überladenheit sollte vermieden werden. Als vornehm gilt der Paspel in passenden Farben.

2. Straßenschuhe:

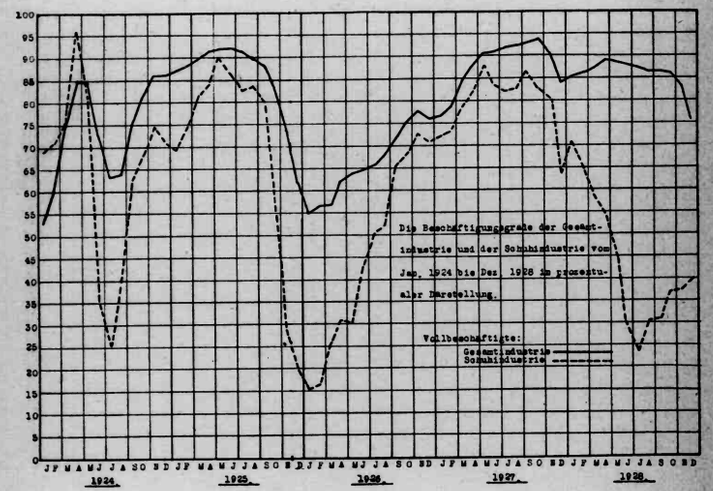
Material: Boxcalf und Chevreaux in schwarz sowie in braunen und feinfarbigen Tönen.
Lack.
Samtkalbleder in Verbindung mit Lack.
Nubuk in Verbindung mit gleichfarbigem Leder.
Leistenformen: Abgerundete und spitze Formen.
Absätze: 2½ bis 4½ cm, Leder-Blockabsätze, auch mit gleichem Leder überzogene Holzabsätze; für leichteres Schuhwerk Louis XV-Absätze in geschweifter und steiler Form 3½ bis 6 cm.
Modelle: Vorwiegend Spangenschuhe, insbesondere Einspangenschuhe.
Für Straße und Sport: Schnür- und Spangenschuhe mit Leder- und Gummisohlen, auch in breiteren Formen.
Überziehschuhwerk dürfte wieder verlangt werden.
Farben: Siehe Farbenkarte.
Bemerkung: Der Herbst 1928 dürfte hauptsächlich einfache Modelle in ruhigen Linien bringen. Es wird empfohlen, eine zu große Auswahl in Modellen zu vermeiden und dafür mehr verschiedene Weiten zu führen.

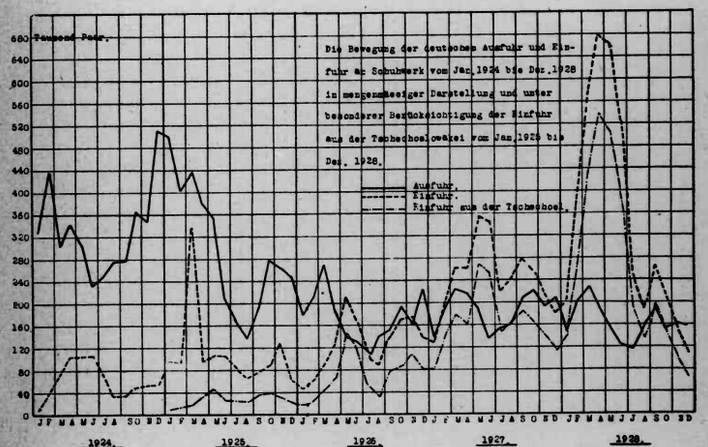
Herren-Schuhwerk.

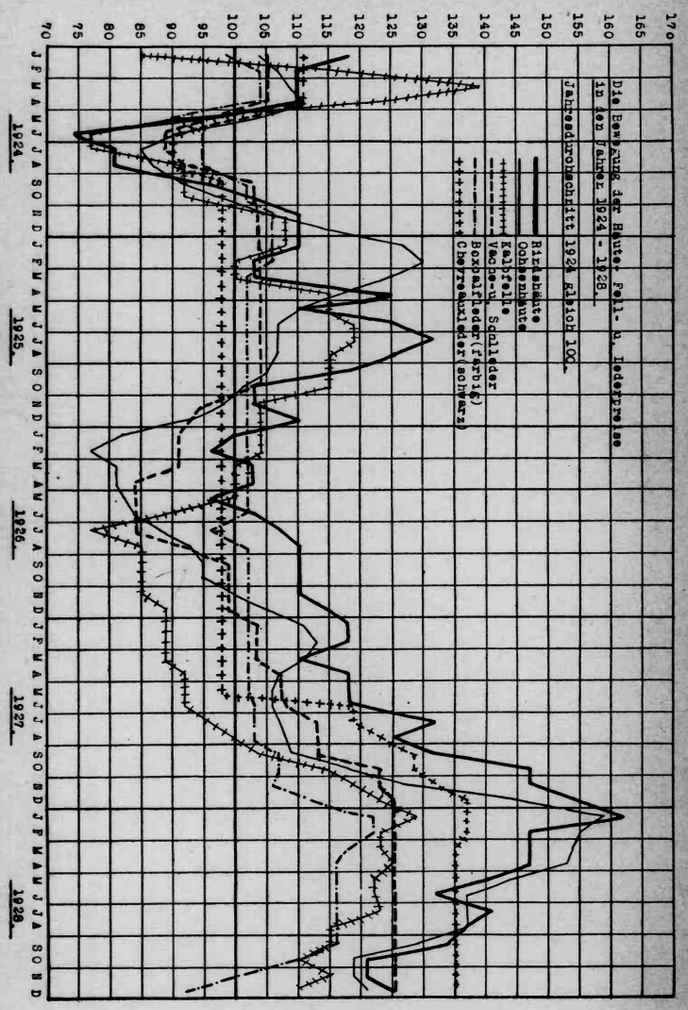
Material: Boxcalf, Chevreaux und Lack, erstere auch mit Gummisohlen.
Leistenformen: Halbrund und breit, auch etwas spitz und extrembreit.
Modelle: Einfache Schnitte.
Derby-Schnitte, hauptsächlich für Sportformen.
Doppelsohlige Stiefel und Schuhe, auch mit Zebra- oder Wetterrand.
Der Lackschuh für den Abend in schlankerer Form, Spitze nicht zu sehr verlängert, mit und ohne Kappe.
Farben: Bevorzugt werden dunkelbraune und mahagoni Töne, auch schwarz.
Bemerkung: Für Herbst und Winter 1928 dürfte dem Stiefel größere Beachtung geschenkt werden.

Kinder-Schuhwerk.

Material: Dieselben Lederarten wie für Damen und Herren.
Leistenformen: Vorwiegend breit.
Absätze: Niedrig.
Modelle: Mädchenschuhe werden sich den Modellen der Damen-Trotteurschuhe, Knaben-Schuhe und -Stiefel denen des Herrenschuhwerks anpassen.
Bemerkung: Es ist anzunehmen, daß der Lederstiefel mit Pelzbesatz in den Größen 21—35 wieder verlangt wird.


Die Beschäftigungsgrade der Gesamtindustrie und der Schuhindustrie vom Jan. 1924 bis Dez. 1928 in prozentualer Darstellung.
Vollbeschäftigte:
Gesamtindustrie
Schuhindustrie
1924.
1925.
1926.
1927.
1928.


Tausend Paar.
Die Bewegung der deutschen Ausfuhr und Einfuhr an Schuhwerk vom Jan. 1924 bis Dez. 1928 in mengenmässiger Darstellung und unter besonderer Berücksichtigung der Einfuhr aus der Tschechoslowakei vom Jan. 1925 bis Dez. 1928.
Ausfuhr.
Einfuhr.
Einfuhr aus der Tschechosl.
1924.
1925.
1926.
1927.
1928.



Literaturverzeichnis.

Allgemeine Literatur:

Cassel, G.: Theoretische Sozialökonomie. Leipzig 1927.
Fuchs, C. J.: Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1925.
Heller, W.: Grundprobleme der volksw. Theorie, Leipzig 1928.
Lederer: „Zur Morphologie der Krisen". In Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Band IV, Wien 1929.
Lukas, Ed.: Entwicklungsbedingungen und Aufgaben der modernen Wirtschaftstheorie, Stuttgart 1928.
Derselbe: Das wahre Wesen und die wahren Aufgaben der Arbeitslosenversicherung und produktiven Arbeitslosenfürsorge, Graz 1926
Mombert, P.: Einführung in das Studium der Konjunktur, Leipzig 1925.
Rieger, W.: Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.
Schumpeter, J.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig 1926.
Derselbe: Art. „Unternehmer" im Handw. d. St.
Spiethoff: Art. „Krisen" im Handw. d. St.
Wagemann: „Konjunkturlehre", Leipzig 1928.
Weber, Ad.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1929.
Commerce Yearbook 1926 Vol. 2. (U. S. A.)
Stat. Jahrbuch f. d. D. Reich, Jg. 1924/29.
Vierteljahrshefte z. Konjunkturforschung, Jg. 1926/29.
Wirtschaft und Statistik. Zeitschr. Jg. 1927.

Fachliteratur:

Adler, Fr.: Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes. Diss. Karlsruhe 1913.
Altemühle, B.: Häute, Felle und Leder im nord- und südamerikanischen Wirtschaftsleben seit Ausbruch des Krieges und ihre Bedeutung für die Weltwirtschaft. Diss. Freiburg i. B. 1922.
Bata: Neue Wege. Brünn-Prag 1928.
Behr, Fr.: Die volksw. Bedeutung der technischen Entwicklung in der Schuhindustrie. Leipzig 1909.
Ebert, Fr.: Probleme der Schuhindustrie. Diss. Leipzig 1928.
Groll, H.: Der Schuhindustriebetrieb und sein Produktionsprozeß. Stuttgart 1926.
Henrich, L.: Die Organisation des internationalen Schuhwarenhandels. Diss. Berlin 1925.

Hillig, Fr.: Die wirtschaftliche Lage der deutschen Schuhindustrie. Leipzig 1924.
Hirsch, J.: Die Filialbetriebe im Detailhandel. Bonn 1913.
Jaecks, W.: Die Entwicklung der deutschen Schuhindustrie mit besonderer Berücksichtigung der Konzentrationsbewegung in der Nachkriegszeit. Diss. Tübingen 1926.
Mainzer, Fr.: Das Zwangssyndikat in der Schuhindustrie, Berlin 1918.
Derselbe: Die Schuhindustrie im Kriege. Frankfurt a. M. 1920.
Michligk, P.: Dienen und Verdienen. Stuttgart 1927.
Philipp, R.: Der unbekannte Diktator Thomas Bata. Wien-Berlin 1928.
Siegel, G.: Die Entwicklung der deutschen Schuhindustrie während der letzten 2 Jahrzehnte. Diss. Berlin 1927.
Wanner, K.: Das deutsche Schuhgewerbe und seine Entwicklung zur Rationalisierung. Böblingen 1926.
Weil, H.: Die deutsche Schuhindustrie in der Nachkriegszeit. Diss. Leipzig 1926.
Wolff, J.: Der Unternehmer in der deutschen Schuhindustrie. Diss. Heidelberg 1924.
Zwick, A.: Die Pirmasenser Schuhindustrie. Diss. Heidelberg 1918.

Sonstige Quellen:

Schuhfabrikanten-Zeitung. Jg. 1924/29.
Tätigkeitsberichte des Reichsverb. der deutschen Schuhindustrie 1924/29.
Schuh und Leder. Zeitschrift, Jg. 1924/28.
Jahrbuch der Lederindustrie 1928/29.
Jahresberichte des Centralvereins der deutschen Lederindustrie 1926/28.
Jahrbuch des Zentralverbands der Schuhmacher. Jg. 1925/27.
Die Lohn- und Arbeitsverhältnisse in der Schuh- und Lederindustrie in Amerika. Nürnberg 1927.

Lebenslauf.

Am 6. Januar 1904 wurde ich geboren in Weil im Dorf als Sohn des Schneidermeisters Gottfried Schneider und seiner Ehefrau Friederike geb. Glaser. Nach einjährigem Besuche der Volksschule kam ich auf die Oberrealschule nach Feuerbach, wo ich im Frühjahr 1922 die Reifeprüfung ablegte.

Hierauf trat ich eine zweijährige Lehrzeit bei der Stuttgarter Gewerbekasse A.-G. (Handels- und Gewerbebank), Stuttgart an, welche im März 1924 endigte. Von da ab war ich ein Jahr auf dem kaufmännischen Büro der Schuhfabrik Fr. Seutter, Weil im Dorf, tätig.

Im Frühjahr 1925 begann ich mit dem Studium. Zuerst hörte ich zwei Semester Allgemeine Wissenschaften an der Techn. Hochschule in Stuttgart. Im Frühjahr 1926 ging ich auf die Universität Frankfurt/M., wo ich weitere zwei Semester verbrachte. Vom Sommersemester 1927 bis zu Beginn des Wintersemesters 1928/29 war ich an der Handelshochschule Berlin immatrikuliert. Dort bestand ich im November 1928 die Diplomprüfung für das Handelslehramt. Ab Dezember 1928 studierte ich auf der Universität Tübingen, wo die vorliegende Arbeit entstand.

MSH 05969 FEB 15 1995 NE

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0044247710

D119 Sch5

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES

This book is due on the date indicated below, or at the expiration of a definite period after the date of borrowing, as provided by the library rules or by special arrangement with the Librarian in charge.

DATE BORROWED	DATE DUE	DATE BORROWED	DATE DUE
C28 (747) M100			

MAY 20 1931

END OF
TITLE